

ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Монография

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2019

УДК 338.22
ББК 65.290
Д44

Рецензенты: *Е.А. Гнездилов*, д-р экон. наук, профессор по кафедре организации, управления и экономики строительства ДВФУ;
М.В. Ослопова, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления ВГУЭС

Динамичное развитие предпринимательства : особенности и перспективы : монография / Д44 **Е.Г. Шумик, Т.В. Терентьева, К.В. Смицких [и др.];** науч. ред. Т.В. Терентьева ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2019. – 164 с.

ISBN 978-5-9736-0564-3

Приведены результаты исследования в рамках определения особенностей и перспектив решения вопроса по методическому обеспечению динамичного развития предпринимательства. Авторами определена роль предпринимательства в современной экономике, описаны особенности построения модели динамичного развития предпринимательства; представлена типология факторов, влияющих на динамичное развитие предпринимательства в контексте цикличности; определена модель динамичного развития предпринимательства на Дальнем Востоке России с позиции стейкхолдерского подхода; предложен методический подход к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства.

Для аспирантов и преподавателей вузов, представителей бизнеса, органов муниципальной и региональной власти.

УДК 338.22
ББК 65.290

Авторы: *Е.Г. Шумик*, канд. экон наук; *Т.В. Терентьева*, д-р экон. наук, *К.В. Смицких*, канд. экон. наук; *М.Н. Арнаут*, канд. экон. наук; *О.А. Батурина*, канд. экон. наук

Работа выполнена в рамках гранта 17-32-01080 РФФИ «Модель динамичного развития предпринимательства»

ISBN 978-5-9736-0564-3

© ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», оформление, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..	8
1.1. Роль предпринимательства в современной экономике.....	8
1.2. Участие заинтересованных сторон в обеспечении динамичного развития предпринимательства	25
Глава 2. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	34
2.1. Принципы динамичного развития предпринимательства	34
2.2. Влияние реализации тактических задач на достижение целей динамичного развития предпринимательства	49
2.3. Модель динамичного развития предпринимательства с позиции стейкхолдерского подхода	57
Глава 3. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	63
3.1. Методический подход к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства	63
3.2. Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа с позиции заинтересованных сторон.....	72
Глава 4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ.....	102
4.1. «Дальневосточный гектар» как вектор развития малого и среднего предпринимательства	102
4.2. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения.....	106

4.3. Графико-математическая модель оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненного цикла	115
4.4. Организационные аспекты развития стратегического партнерства с иностранными инвесторами (на примере Китая)	124
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	142
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	147

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательская деятельность, или предпринимательство, сегодня представляет собой одну из наиболее важных областей экономики, способствует обеспечению экономической безопасности малонаселенных территорий за счет создания современной производственной и социальной инфраструктуры, увеличения производства товаров народного потребления, эффективного освоения местных ресурсов, создания новых рабочих мест, формирования источников доходов населения и пополнения доходной части государственного и регионального бюджета и, фактически, является важнейшим рычагом экономики, неким локомотивом развития. Данная деятельность имеет риски и, соответственно, негативные последствия, которые, как правило, отражаются не только на субъекте предпринимательской деятельности (предпринимателях), но и на всех стейкхолдерах данной деятельности – представителях бизнеса, органах государственной власти и населении.

При этом если рассмотреть более подробно взаимовлияние предпринимательской деятельности и ее стейкхолдеров, становится очевидно, насколько велика роль долгосрочного качественного развития предпринимательства, определенного в рамках настоящей монографии как динамичное развитие, ввиду реализации данным видом деятельности ряда факторных функций, среди которых можно обозначить:

– экономическую – обеспечение рынка необходимыми товарами, работами и услугами; пополнение бюджетов регионального и федерального уровня за счет налоговых платежей

субъектов предпринимательской деятельности; развитие инфраструктуры;

– инновационную – исследование, разработка и реализация технологий, нацеленных на повышение спроса на продаваемый товар, выполняемые работы или оказываемые услуги;

– социальную – снижение уровня безработицы за счет создания новых и поддержания уже существующих рабочих мест;

– организационную – поиск и реализация рациональных путей использования ресурсов, сокращение себестоимости реализуемых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг.

Ввиду обозначенного выше встает вопрос о должном обеспечении динамичного развития предпринимательства. Данная проблематика остается весьма актуальной на протяжении не одного десятка лет, и многими учеными-исследователями были предприняты попытки разрешить вопрос о методическом обеспечении динамичного развития предпринимательства [64, 91, 46, 15, 130, 16, 119, 3, 122].

В рамках представленной монографии определен перечень элементов методического подхода к обеспечению динамичного развития предпринимательства:

– классификация предпринимательства для целей определения принципов его развития;

– принципы, стратегические цели и тактические задачи обеспечения динамичного развития предпринимательства;

– типология факторов, оказывающих влияние на динамичное развитие предпринимательства в контексте цикличности;

– модель динамичного развития предпринимательства с позиции стейкхолдерского подхода;

– методический подход к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства.

Рассматривается роль заинтересованных сторон в обеспечении динамичного развития предпринимательства; описываются региональные программы поддержки как вектор динамичного развития малого и среднего предпринимательства (на примере программы «Дальневосточный гектар»); определена роль молодежного предпринимательства в поддержании дина-

мичного развития предпринимательства отдельно обозначенной территории.

Подобный разносторонний подход к представлению методического обеспечения динамичного развития предпринимательства позволит получить данные, на основе которых в дальнейшем все стейкхолдеры смогут качественно реализовать свои ресурсы и получить максимальный положительный эффект.

Главная цель предпринятого исследования состоит в формировании методического инструментария обеспечения динамичного развития предпринимательства как одного из наиболее важных катализаторов социально-экономического развития страны.

Материалы монографии были подготовлены при непосредственном участии М. П. Блинова, А. В. Богдановой, А. А. Кобзевой, Э. Ю. Чудаева.

Глава 1. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- 1.1. Роль предпринимательства в современной экономике.*
1.2. Участие заинтересованных сторон в обеспечении динамичного развития предпринимательства.

1.1. Роль предпринимательства в современной экономике

Предпринимательство в современном обществе оказывает сильное влияние на экономическое состояние страны и развитие благосостояния общества. При этом для достижения качественного развития предпринимательства необходимо соблюдение ряда основополагающих принципов (правил), обход которых зарождает негативные тенденции и приводит к невозможности поддержания обозначенного процесса развития.

С позиции законодательства малое и среднее предпринимательство (МСП) – это внесенные в Единый государственный реестр юридические лица, потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, в качестве индивидуальных предпринимателей осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. МСП в России существенно влияет на развитие многих сторон жизни общества и экономики страны в целом. При этом согласно статистическим данным показатели деятельности субъектов МСП в последние годы характеризуются негативными тенденциями (табл. 1.1) [66; 103].

Таблица 1.1

Основные экономические показатели деятельности малых (МП) и средних (СП) предприятий в Приморском крае

Показатель	Средние предприятия	Малые предприятия
Число предприятий (на конец года), ед.		
2013	213	31 146
2014	257	31 735
2015	281	38 778
2016	200	45 801
2017	197	42 400
2018		41 565
Средняя численность работников, тыс. чел.		
2013	21,5	155,3
2014	21,6	158,6
2015	27,4	165,6
2016	23,9	159,6
2017	17,9	159,5
2018		166,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.		
2013	20,7	147,0
2014	20,9	147,6
2015	26,1	158,4
2016	22,9	152,2
2017	17,3	150,2
2018		157,5

Продолжение табл. 1.1

Показатель	Средние предприятия	Малые предприятия
Число предприятий (на конец года), ед.		
Оборот предприятий, млрд руб.		
2013	96,9	395,0
2014	99,7	410,0
2015	187,7	792,7
2016	133,8	796,3
2017	115,5	872,1
2018		903,9
Оборотные активы, млрд руб.		
2013	40,7	344,4
2014	50,0	376,2
2015	87,3	479,8
2016	85,6	549,8
2017	67,4	537,7
Сальдированный финансовый результат, млрд руб.		
2013	1,4	21,5
2014	1,8	17,2
2015	6,6	21,1
2016	6,0	35,3
2017	6,0	36,7
Финансовые и другие оборотные активы, млрд руб.		
2013	23,5	344,4
2014	32,5	262,5

Продолжение табл. 1.1

Показатель	Средние предприятия	Малые предприятия
Число предприятий (на конец года), ед.		
2015	60,2	336,2
2016	59,3	367,7
2017	44,4	383,2
Кредиторская задолженность предприятий, млрд руб.		
2013	26,7	227,4
2014	34,4	246,3
2015	52,2	328,9
2016	51,0	360,3
2017	52,0	372,5
Заемные средства, млрд руб.		
2013	21,8	99,3
2014	12,3	114,3
2015	27,6	136,2
2016	28,5	158,8
2017	25,4	182,1
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %		
2013	2,7	4,7
2014	2,4	4,7
2015	6,6	4,5
2016	6,4	4,5
2017	5,1	5,0
Рентабельность активов предприятий, %		
2013	2,2	5,1

Показатель	Средние предприятия	Малые предприятия
Число предприятий (на конец года), ед.		
2014	3,1	3,7
2015	6,5	3,5
2016	5,7	5,1
2017	6,6	5,1

Исходя из табл. 1.1 очевидна тенденция снижения основных показателей. Обращаясь к мировой статистике, можно заметить, что Россия по критериям развития МСП находится на одной из нижних ступеней рейтинга (40 место в мире после Казахстана, Белоруссии, Армении и т.д.).

В результате анализа статистики по численности предпринимателей России с 2008 по 2018 годы стало видно, что с 2008 по 2011 год число предпринимателей сократилось на 34,4% (рис. 1.1). Несомненно, основная причина таких показателей кроется в мировом экономическом кризисе 2008 года, а именно: неблагоприятная экономическая среда, резкое ухудшение ситуации на мировом финансовом рынке, сокращение мировой торговли более чем на 10%.

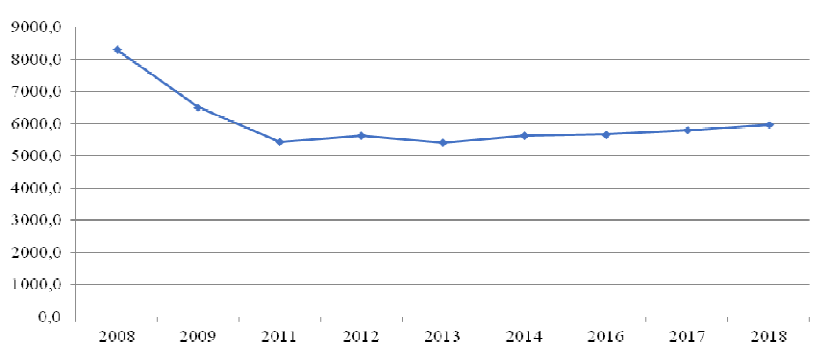


Рис. 1.1. Динамика численности занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности 2008–2018 гг. (тыс. чел.)

Следует особо отметить, что заметного роста числа предпринимателей после 2011 г. не наблюдается, однако и к прежнему, докризисному, уровню этот показатель не возвращается.

При сопоставлении развития МСП России и за рубежом обнаруживаются различия в критериях, поэтому без их учета нельзя однозначно судить о положении страны в обозначенном рейтинге. Данные о критериях отнесения к МСП представлены в табл. 1.2 [118].

Таблица 1.2

Критерии МСП в мире

Критерий	Россия	США	Китай	ЕС
Доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности	Микропредприятия – 120 млн руб. Малые предприятия – 800 млн руб. Средние предприятия 2 млрд руб.	Микропредприятия – 0,75 млн долл. Малые предприятия – 38,5 млн долл. Средние предприятия – 1000 млн долл.	-	Микропредприятия – 2 млн евро. Малые предприятия – 10 млн евро. Средние предприятия – 50 млн евро
Среднесписочная численность работников не должна превышать	а) от 101–250 чел. для средних предприятий; б) от 100 чел. для малых предприятий; в) среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 чел.	а) от 1500 чел. для средних и крупных предприятий; б) от 5–1499 чел. для малых предприятий; в) от 0–4 чел. для микропредприятия	а) от 300–1000 чел. для средних предприятий; б) от 0–300 для малых предприятий	а) от 100–250 чел. для средних предприятий; б) от 10–99 чел. для малых предприятий; в) от 0–9 чел. для микропредприятий

На основе обозначенных критериев можно отметить сильное различие между Россией, США, Китаем и ЕС в вопросах идентификации субъекта хозяйствования в качестве МСП, тем

не менее, это не отменяет негативные тенденции в развитии названных субъектов в России.

В теории и практике развития экономики сложилась следующая классификация предпринимательской деятельности [6; 18; 19; 20; 25].

По формам собственности в рыночной экономике предпринимательство разделяется на:

- частное, которое базируется на частной собственности и осуществляется в форме, зарегистрированной в установленном порядке (общества или товарищества). Уставный капитал таких организаций образуется из вкладов участников; произведенное и приобретенное в процессе деятельности имущество принадлежит им на праве собственности;

- государственное – форма предпринимательства, при которой принятие стратегических решений в отношении целей предпринимательской деятельности и контроль за ней осуществляются государственными органами.

По признакам законности предпринимательство подразделяют на законное, незаконное и лжепредпринимательство.

Незаконным, в соответствии со ст. 171 УК РФ [125], является предпринимательство без регистрации либо без специального разрешения (лицензии).

В соответствии со ст. 173 УК РФ лжепредпринимательство – создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность, но с целью извлечения имущественной выгоды или прикрытия запрещенной деятельности.

В зависимости от распространения деятельности на различных территориях предпринимательство классифицируется на:

- местное;
- региональное;
- национальное;
- международное;
- мировое.

В зависимости от состава учредителей собственного дела выделяют:

- женское;
- молодежное.

С точки зрения темпов развития уровня прибыльности и доходности предпринимательские организации можно подразделить на:

- быстрорастущие и медленно растущие;
- высокоприбыльные и низкорентабельные;
- низкорисковые и очень рисковые.

В зависимости от количества участников собственного дела предпринимательство подразделяется на:

- индивидуальное;
- коллективное.

По формам ответственности участников предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, солидарной и субсидиарной.

Солидарная обязанность (ответственность) или солидарное требование возникают, если солидарность обязанности или требования предусмотрена договором либо установлена законом, в частности, при неделимости предмета обязательства. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, классифицируются как солидарные, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное (ст. 322 ГК РФ) [30]. При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга.

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором.

В настоящее время процесс развития предпринимательства в своей основе регулируется государственными органами как отдельный элемент программ федерального и регионального значения становления территории. Однако данный подход не является эффективным, потому что цели, представленные в названных программах, слабо ориентированы на учет мнения

всех заинтересованных сторон и лишь частично учитывают региональные особенности развития предпринимательства.

В современном обществе происходит усиление роли предпринимательства, зачастую определяемого как некий социально-экономический феномен, выполняющий определенные функции. При этом подчеркивается необходимость именно его динамичного развития [142]. Изучение теоретических подходов к «динамичному развитию» позволило авторам сделать вывод об отсутствии единого подхода к понятию динамичного развития, которое зачастую рассматривается в качественном и количественном аспектах.

Традиционно под термином «развитие» понимается необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство, в результате чего возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры. Развитие предполагает движение от старого к новому, от одного качественного состояния к другому [111]. Изменения сопровождаются появлением новых форм бытия, инноваций и нововведений и сопряжены с преобразованием их внутренних и внешних связей [1]. Некоторые исследователи рассматривают развитие через абсолютное и относительное изменение макро- и микроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики во времени в течение продолжительного периода, например, года или нескольких лет [98].

Так, Д. Берч считает, что динамично-развивающаяся компания – предприятие с начальным объемом продаж от ста тысяч долларов в год, характеризующееся не менее чем 20% ростом доходов [143]. По мнению А.Ю. Юданова, динамично развивающиеся компании – это предприятия среднего бизнеса, темпы развития которых составляют от 30% в год, их необходимо поддерживать в течение четырех и более лет [140]. Г.И. Лисин в целом разделяет это мнение, определяя срок не менее 5 лет [64].

В отличие от них В. Лapidус не указывает конкретных рамок, но характеризует динамично развивающиеся компании как предприятия, которые работают на уровне нескольких сот миллионов долларов и «очень быстрорастущие» [60]. В зару-

бежной практике выделяются фирмы высокого воздействия (HighImpactFirm), средний возраст таких компаний двадцать пять лет, они составляют 2–3% всех фирм, но при этом на них приходится большинство рабочих мест и значительная доля доходов в экономике [146].

Данный подход к оценке динамичного развития характеризуется недостатком, сформулированным Г.Б. Клейнером: «Попытка адекватно измерить численно в количественной шкале те или иные сложные социальные явления напоминает попытку исследовать айсберг по параметрам его верхушки» [51].

Именно на невозможности представить динамичное развитие исключительно числовой характеристикой основывается позиция авторов, предлагающих выражать его через исследование качественных характеристик. Авторы указывают, что «категории покоя и движения не могут быть, строго говоря, применены для характеристики экономической статики и динамики. Верно, что всякое движение есть изменение. Но не верно, что всякое изменение есть движение». Таким образом, постоянное ускоренное движение не может быть характеристикой динамичного развития, необходимы качественные преобразования экономических элементов и их соотношений [53].

С. Кузнец определял динамичное развитие как способность предпринимательских организаций выходить из экономических кризисов, повышая одновременно свой качественный уровень [87]. Э.В. Кондратьев, развивая данное положение, считает, что поскольку любая организация проходит определенные жизненные циклы, то динамичное развитие представляет собой процесс перехода из одного типа экономического равновесия в другой, каждая последующая стадия отличается от предыдущей более высокой степенью сложности и дифференциации [54].

Основываясь на этом, современные исследователи трактуют динамичное развитие как переход от циклического характера к устойчивому при взаимном переходе количества в качество и наоборот с изменением структурных показателей. Так, Г.А. Польская определяет динамичное развитие как «поступательный процесс развития организаций, обеспечивающий их эффективную деятельность в сочетании с качественным аспек-

том их социального развития в заданном целевом направлении и оптимальной реализацией интересов субъектов отношений» [91]. А.С. Иващенко считает, что главным показателем динамичного развития является не высокий рост, а изменения структуры производства [46]. Е.Н. Захарова замечает, что в момент приобретения качественно новых свойств поведение системы становится неустойчивым, непрогнозируемым [42]. Д.К. Бейбалаева определяет динамичное развитие, используя закон онтогенеза, отмечая при этом необходимость активизации процессов саморазвития, определяющих его характер [15].

Е.Е. Харламова в своей монографии, посвященной динамично развивающейся организации, охарактеризовала ее как стремящуюся к постоянному наращиванию темпов своего развития, освоению новых технологий, увеличению выпуска продукции, расширению круга решаемых задач, освоению новых рынков для увеличения прибыли, стремлению к состоянию устойчивого равновесия [130].

Б.У. Бекмухамедова рассматривает динамичное развитие экономики как сбалансированное развитие, создающее прочную базу для повышения уровня и качества жизни населения [16].

В.В. Столяренко в своей научной работе выделяет ключевое условие динамичного развития в виде различных форм интеграционных процессов, обеспечивающих синергетический эффект: «Рационально организованная интеграция обеспечивает формирование у организаций дополнительных преимуществ на основе совместного с партнерами использования ресурсов и возможностей рыночной инфраструктуры. Синергетический подход, характерный для интеграционных процессов, обеспечивает достижение более крупных результатов у каждой из взаимодействующих бизнес-структур, чем те, что могли бы быть получены без развития интеграции» [119].

Исследователи Е.М. Азарян и Р.В. Кузьменко определяли, что генерирование и распространение процессов динамичного развития региона во многом зависят от состояния институциональной среды: «Одной из основных функций организационно-экономической составляющей является постоянное повышение мотивации к инновационной и научно-исследовательской дея-

тельности, а интенсивность протекания таких процессов зависит от стимулов, предложенных институциональной составляющей» [3].

Из представленного анализа можно сделать следующий вывод: динамичное развитие представляет собой не столько устойчивое количественное изменение, сколько качественный переход, позволяющий достигнуть определенного равновесия при возникновении нестабильных условий. Предпосылки для динамичного развития возникают в ситуации выхода экономической системы из устойчивого развития в результате изменения сложившихся условий функционирования предпринимательства, что одновременно приводит к повышению рисков.

В рамках представленной работы под динамичным развитием предпринимательства авторы понимают такую траекторию долгосрочного роста предпринимательской активности, которая сопровождается существенными количественными изменениями в объемах производства и реализации продукции, работ и услуг, занятости населения и поступлений в бюджет и взаимообусловленными качественными преобразованиями в структуре видов и направлениях экономической деятельности, ориентированных на повышение качества жизни населения.

Таким образом, динамичное развитие предпринимательства в регионе должно не столько определяться программой действий органов власти, сколько формироваться путем интеграции деятельности, интересов и потребностей всех заинтересованных в данном процессе сторон. В то же время существующие в данный момент механизмы и подходы к разработке, реализации и оценке модели динамичного развития предпринимательства в регионе не позволяют эффективно включать все заинтересованные стороны в этот процесс.

В свою очередь развитие является процессом многогранным, многоаспектным и опирается на экстенсивное и интенсивное использование факторов. В научной литературе экстенсивное использование связывают с количественными (а не качественными) их изменениями. В этом случае развитие предпринимательства достигается через увеличение его масштабов за счет прироста используемых ресурсов: работников, средств труда, земли, сырья и т.д. При экстенсивном использовании

факторов либо сохраняются постоянные пропорции изменения реального объема производства и используемых ресурсов его создание, либо рост численности предприятий снижается в сравнении с темпами роста их результативности. Данный тип обеспечивает устойчивое развитие предпринимательства за счет постоянства применяемых технологий и непрерывного увеличения привлекаемых ресурсов.

В противоположность экстенсивному использованию факторов при интенсивном повышается эффективность развития за счет повышения производительности используемых ресурсов [122]. В этом случае основой развития являются качественные преобразования, направленные на усиленный рост и повышение производительности [21]. Развитие предпринимательства происходит за счет внедрения прогрессивных технологий, привлечения рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда, и т.д. Темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения используемых ресурсов. В данном случае развитие носит неустойчивый характер, поскольку возникновение инноваций носит волнообразный характер и не является постоянным процессом. Следует отметить, что на практике невозможно только экстенсивное или интенсивное использование факторов. Как правило, происходит интеграция данных типов с преобладанием одного из них.

На этапе осуществления экономических реформ, перехода к инновационному типу экономики именно устойчивому развитию предпринимательства должно быть уделено особое внимание, поскольку на уровне первичного звена экономики происходят апробация многочисленных нововведений, коммерциализация научно-технических разработок, освоение и выпуск принципиально новых продуктов.

Мы понимаем под устойчивым развитием такой процесс функционирования предпринимательства, при котором в течение длительного периода сохраняется способность эффективного, стабильно прогрессивного развития при одновременном воздействии и использовании экстенсивных и интенсивных факторов, который обеспечивает сбалансированное воспроиз-

водство социального, производственного, финансового, ресурсного и экологического потенциалов региона [49; 68].

Существенным условием в обеспечении развития предпринимательства выступает не только способ использования факторов, но и источники финансирования его ресурсов. Финансирование может осуществляться преимущественно за счет использования внутренних источников (более 50%), т.е. средств частных инвесторов, не являющихся собственниками малого и среднего бизнеса, иностранных инвестиций, а также средств, выделяемых в рамках программ поддержки предпринимательства. Также могут использоваться внешние источники финансирования (более 50%), т.е. собственные средства предпринимателей, реинвестированная прибыль и т.д. Обращение к внешним источникам повышает риски развития предпринимательства и его зависимость от третьих лиц.

Исходя из способа использования факторов производства и источников для финансирования ресурсов, можно выделить четыре типа развития предпринимательства (рис. 1.2) [136].

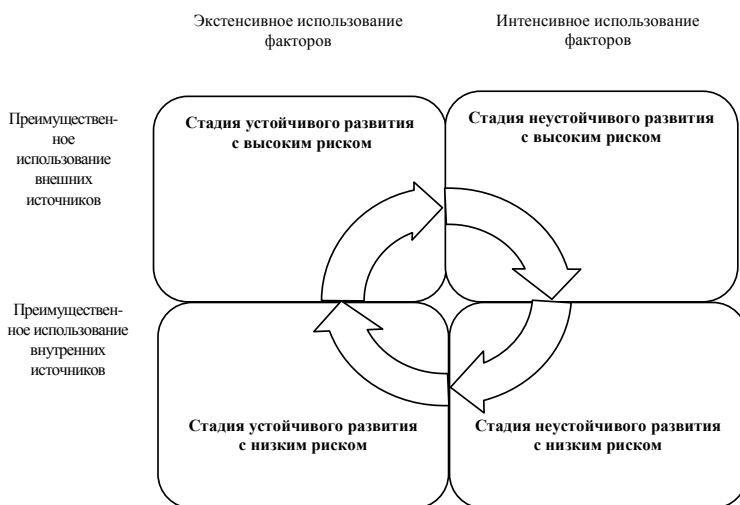


Рис. 1.2. Типы развития предпринимательства

В настоящее время малое и среднее предпринимательство – это инструмент совершенствования региональной экономики, улучшения социального климата, разрешения проблем политического характера, при этом оно характеризуется специфическими чертами и особенностями, обусловленными региональной спецификой. Предпринимательство в регионах может находиться на разных этапах своего развития и переходить из одного в другой под воздействием территориальных условий и факторов.

Далее рассмотрим основные стадии развития предпринимательства:

1. Стадия устойчивого развития с высокими рисками, характеризующаяся экстенсивным использованием факторов и привлечением преимущественно внешних ресурсов.

2. Стадия неустойчивого развития с высокими рисками, характеризующаяся интенсивным использованием факторов и привлечением преимущественно внешних ресурсов.

3. Стадия устойчивого развития с низкими рисками – отмечена экстенсивным использованием факторов производства и привлечением преимущественно внутренних ресурсов.

4. Стадия неустойчивого развития с низким риском – характеризуется интенсивным использованием факторов производства и привлечением преимущественно внутренних ресурсов.

Несмотря на то, что существует основной круг движения стадий развития предпринимательства, оно может переходить на любую стадию в зависимости от соответствующих факторов.

Каждой стадии свойственны определенные факторы, влияющие на масштабы деятельности предпринимательства, направленность и характер изменений, а также его темпы развития (табл. 1.3). Именно активизация данных факторов позволяет достичь динамичный характер развития.

Типология факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предпринимательства

Типы развития	Факторы, определяющие развитие	Группа факторов
Устойчивое развитие с высоким риском	<ul style="list-style-type: none"> – развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций; – предпринимательский потенциал населения 	Факторы, определяющие масштабы деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> – низкие административные барьеры; – миграционная привлекательность территории; – численность населения; – инвестиционная привлекательность территории 	Факторы, определяющие темпы развития
Неустойчивое развитие с высоким риском	<ul style="list-style-type: none"> – профессиональная квалификация предпринимателей; – развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций 	Факторы, определяющие направленность и характер изменений
	<ul style="list-style-type: none"> – высокий технологический уровень производства; – доступность финансовых ресурсов для предпринимателей; – инвестиционная привлекательность 	Факторы, определяющие темпы развития
Устойчивое развитие с низким риском	<ul style="list-style-type: none"> – степень самоорганизации предпринимательского сообщества; – предпринимательский климат в регионе 	Факторы, определяющие направленность и характер изменений

Типы развития	Факторы, определяющие развитие	Группа факторов
	<ul style="list-style-type: none"> – развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций; – предпринимательский потенциал населения 	Факторы, определяющие масштабы деятельности
Неустойчивое развитие с низким риском	<ul style="list-style-type: none"> – степень самоорганизации предпринимательского сообщества; – информационная открытость деятельности органов власти 	Факторы, определяющие направленность и характер изменений
	<ul style="list-style-type: none"> – высокий технологический уровень производства; – уровень образования населения; – высокий технологический уровень производства; – предоставление грантов и субсидий на развитие бизнеса со стороны органов власти; – привлекательный налоговый климат 	Факторы, определяющие темпы развития

Таким образом, для устойчивых стадий развития особую роль приобретают факторы, влияющие в первую очередь на численность организаций, для неустойчивых – ключевое значение приобретают факторы, связанные с использованием орудий труда.

При этом на стадиях с высоким риском действуют факторы, связанные с привлечением внешних ресурсов, а на развитии с низким риском – со стимулированием внутренних.

Итак, можно сделать вывод, что нивелирование негативных факторов со стороны органов власти, предпринимательского сообщества, местного населения и других участников

развития предпринимательства способно обеспечить его устойчивое функционирование в регионе.

1.2. Участие заинтересованных сторон в обеспечении динамичного развития предпринимательства

В настоящее время высокий уровень развития малого и среднего бизнеса (МСБ) расценивается как необходимая составляющая интеграции России в мировую экономику в качестве равноправного члена мирового сообщества. Предпринимательство непосредственно влияет на экономическое состояние страны, материальное благосостояние общества, поскольку развитие данного сектора способствует появлению новых рабочих мест, а также на пополнение федерального бюджета и бюджет регионов Российской Федерации, в то же время обеспечивает конкурентоспособность национальной экономики.

Сегодня в России система развития и поддержки МСБ осуществляется в условиях за счет местного усиления государственного воздействия на данные процессы, но все же хочется отметить, что согласно исследованию Всемирного банка (Doing Business) за 2017 год по легкости ведения бизнеса Россия находится на 40 месте, хотя еще в 2012 году занимала 64 позицию.

Тем не менее, нельзя забывать о территориальной уникальности каждого процесса предпринимательства. История развития, государственные программы поддержки, природно-климатические условия обусловили неповторимость регионов, а также их потребности и возможности для динамичного развития предпринимательства.

Нам бы хотелось обратить внимание на Приморский край и, опираясь на существующие рейтинги, оценить его текущее положение, определить перспективы дальнейшего развития и понять, насколько согласно существующим рейтингам он привлекателен с позиции различных групп заинтересованных сторон.

Выбор Приморского края в качестве объекта исследования объясняется следующими причинами:

во-первых, данный регион благодаря своему географическому положению является стратегическим районом в отношениях России со странами АТР;

во-вторых, экономика края характеризуется рядом структурных особенностей и в значительной степени базируется на использовании природно-ресурсного потенциала;

в-третьих, одной из экономико-географических особенностей выступает периферийность территории.

В настоящее время с целью обеспечения конкурентного прорыва к интеграции и тесному сотрудничеству со странами АТР и улучшения социально-экономического развития края были разработаны и приняты значимые законопроекты, например: Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [82] и Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» [78]. Данные законопроекты устанавливают особый правовой режим ведения предпринимательской деятельности, определяют преференции и налоговые льготы, предусматривают создание благоприятных условий для инвесторов, обеспечивают ускоренное социально-экономическое развитие и создание комфортных условий.

Согласно Национальному рейтингу состояния инвестиционного климата в регионах России, который огласили на Петербургском международном экономическом форуме, Приморский край занял 58 место среди 81 субъекта.

Основной программой, отражающей стратегические цели динамичного развития предпринимательства, является «Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013–2020 годы» [138]. Данная государственная программа преследует цель создания условий для устойчивого экономического роста в Приморском крае и повышения на этой основе уровня и качества жизни населения. Задачу ускоренного развития дальневосточных территорий Президент Российской Федерации назвал «приоритетом XXI века». Впервые она решается на уровне системных мер поддержки, включая выделение финансовых средств из госбюджета, специальными законами, поощряющими государственно-частное партнерство.

Согласно программам развития Дальневосточного федерального округа и, в частности, Приморского края проводится комплексная работа по улучшению инвестиционного климата. Боль-

шое внимание уделяется взаимодействию с органами власти всех уровней и федеральными корпорациями по развитию бизнеса, снижению налоговой нагрузки и устранению административных барьеров, развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства. Такую работу краевые власти начали в новом, проектном, формате. Соответствующее поручение дал Президент В.В. Путин на ПМЭФ-2015 [32].

Долгосрочную программу «Повышение инвестиционной привлекательности Приморского края в формате внедрения лучших практик Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ» утвердила администрация Приморского края. Определены основные направления для работы: «Предпринимательство и инвестиции», «Строительство», «Энергетика», «Земельные ресурсы и недвижимость», «Трудовые ресурсы и образование», «Транспорт», «IT-инфраструктура». По ним разработаны соответствующие дорожные карты или так называемые сценарии развития той или иной сферы. Данные документы доработаны по итогам стратегических сессий, которые прошли в крае с участием более 200 представителей бизнеса, региональной и муниципальной власти. Насколько эта работа будет проведена качественно и удовлетворит предпринимателей, станет известно, когда Приморье в числе других субъектов страны получит оценку в рамках Национального рейтинга. С учетом озвученных на сегодняшний день оценок дорожные карты будут подкорректированы.

Как отмечают специалисты краевой администрации, по большинству показателей в этих картах уже установлены целевые показатели, достижение которых позволит региону закрепить позиции в Национальном рейтинге в двух верхних группах – А и В.

Таким образом, разрабатываемые и принимаемые программы федерального и регионального уровней способствуют улучшению демографической ситуации на территории Приморского края, привлечению инвестиций через создание благоприятных экономических условий на территории, что в свою очередь способствует обеспечению динамичного развития предпринимательства.

При этом было отмечено, что динамичное развитие является наиболее предпочтительной формой функционирования предпринимательства в регионе, так как данный процесс призван

повысить качество жизни населения, что невозможно обеспечить без учета территориальных особенностей [137].

Вместе с тем динамичное развитие предпринимательства в регионе должно определяться путем интеграции деятельности, интересов и потребностей всех заинтересованных в данном процессе сторон.

Основоположителем теории заинтересованных сторон принято считать Р.Э. Фримена [151]. В своих трудах исследователь вводит новое понятие «стейкхолдер», дает его определение и предлагает к рассмотрению оригинальную модель, в которой компания и ее окружение (внешнее и внутреннее) представляют набор заинтересованных в ее деятельности сторон, интересы и требования которых должны приниматься во внимание и удовлетворяться менеджерами компании.

Развитие стейкхолдерской теории получило свое отражение в научных исследованиях таких ученых, как Дж. Пост, Л. Престон и С. Сакс [там же]. По их мнению, каждая заинтересованная сторона вносит вклад (добровольно или вынужденно) в результаты деятельности фирмы и ожидает для себя той или иной выгоды (или, по меньшей мере, отсутствия некомпенсируемого ущерба).

Среди российских ученых, анализирующих стейкхолдерскую концепцию, необходимо выделить Л.В. Тамбовцева, И.Б. Гуркова, М.А. Петрова, И.А. Тажитдинова, К.С. Солодухина, О.Ю. Хазова и др. [31; 121; 114; 129]. Анализ данной концепции показывает, что, как правило, она рассматривается с общих позиций. Под заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) понимаются лица или организации, способные оказать влияние на компанию или подверженные влиянию компании. При этом ученые выделяют такие схожие группы заинтересованных сторон, как органы власти, поставщики, покупатели, население, инвесторы и непосредственно учредители. Однако интересы стейкхолдеров, а также степень их влияния интерпретируются в зависимости от выделенного объекта.

Исходя из проведенного исследования авторы пришли к мнению, что заинтересованными в динамичном развитии предпринимательства сторонами (стейкхолдерами) являются: население, качество жизни которого напрямую зависит от резуль-

татов деятельности предпринимательских субъектов на конкретной территории; субъекты предпринимательской деятельности, нацеленные на повышение рентабельности вложенных средств; государство, чьи бюджетные поступления напрямую зависят от долговременной и эффективной деятельности предпринимательских структур и т.д.

На рисунке 1.3 отображена текущая система функционирования стейкхолдеров.

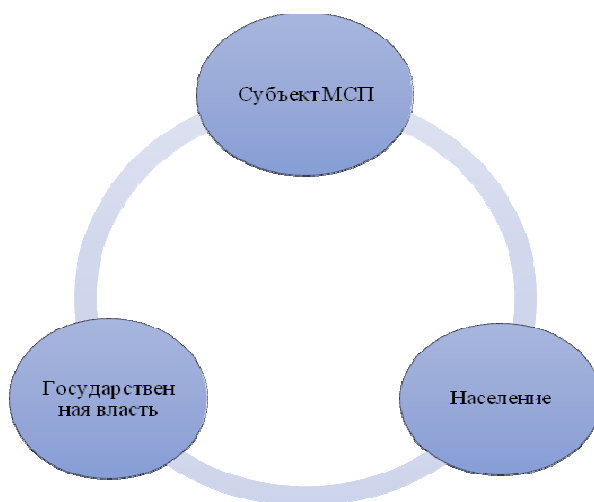


Рис. 1.3. Структура функционирования стейкхолдеров

Из рисунка 3.1 очевидна двухсторонняя зависимость между стейкхолдерами, проблема заключается в полномочиях, а точнее усугублении ими любой из сторон. К примеру, со стороны самого субъекта МСП это незаконное сокрытие своей доходной части во избежание уплаты налога. Государственный бюджет недополучает средств, и, соответственно, населению меньше будет предоставлено возможностей. Также у данного стейкхолдера может возникнуть проблема по ведению предпринимательской деятельности (отсутствие компетенций).

Возможен и второй вариант: население, к примеру, начнет забастовки или откажется от продукта деятельности МСП, тогда деятельность его не будет актуальна.

Третий вариант: если сторона государственной власти не идет на диалог, не учитывая запросы малого бизнеса и специфику регионального компонента, тогда субъект МСП зачастую не может воспользоваться программами развития, чтобы удержаться, и вынужден повысить стоимость на конечный продукт своей деятельности.

Разнонаправленный цикл взаимодействия требует ввести еще одного участника, который бы контролировал, информировал и обеспечивал правовую защиту каждому действующему стейкхолдеру.

В широком понимании бизнес-сообщество – это условное объединение людей, аморфное, без четких границ. Вступив в бизнес-сообщество, предприниматель получает возможность поддержки в случае возникновения проблем с государственной властью, также сообщество проводит обучающие тренинги, приглашает субъектов МСП на различные форумы и семинары.

В текущем положении функционирование бизнес-сообществ не приводит к должному результату, а формы и методы взаимодействия органов исполнительной власти и сообщества в полной мере не выработаны. Отсутствует нормативно-организационная база, закрепляющая возможность воздействия МСП на органы исполнительной власти в процессе принятия решений, регламентирующих сферу бизнеса. В большинстве случаев при возникновении споров между субъектом МСП, государственной властью или населением вопросы решаются в судебном порядке.

Необходимо предоставить правовые полномочия бизнес-сообществам, расширив функционал учреждения, а это в свою очередь положительно отразится на МСП. Сами общества функционируют на членских взносах, и, если передать им вышеперечисленные функции, можно разработать целую модель:

– гражданин, решивший начать свою деятельность в качестве МСП, вступает в бизнес-сообщество, в котором ему предоставляют пакет бизнес-планов, подготавливают пакет документов для получения и дальнейшей реализации государственных программ развития бизнеса, для своевременного контроля достижений адаптируют графико-математическую модель оценки достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе

теории жизненного цикла, а также правовое регулирование в спорных ситуациях;

- органы власти видят в субъекте МСП, который состоит в бизнес-сообществе, потенциально гарантированное лицо, способное легитимно использовать государственные программы поддержки, вследствие чего вкладываться в развитие экономики;

- население будет пользоваться гарантированно качественным конечным продуктом деятельности МСП по незавышенной стоимости, получит рабочие места, а также развитую инфраструктуру за счет налоговых отчислений субъекта МСП.

Далее графически представим модель функционирования стейкхолдеров через бизнес-сообщество на рис. 1.4.

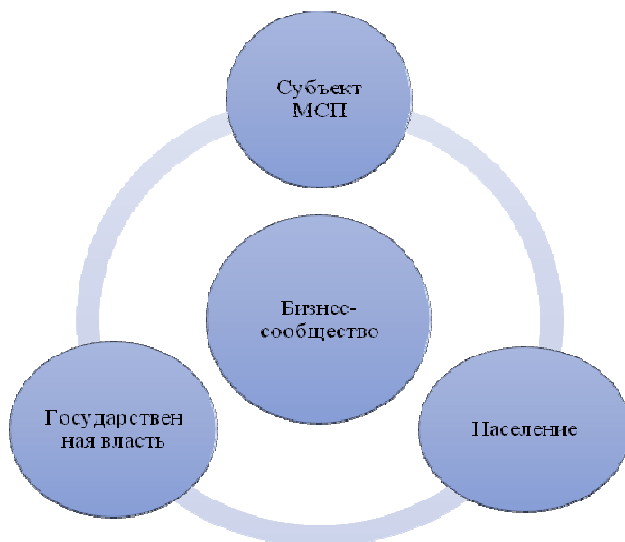


Рис. 1.4. Графическая модель функционирования стейкхолдеров

Текущая ситуация в экономике требует на постоянной основе содержательного диалога государства и бизнеса по целому перечню вопросов. Следовательно, осуществляя диалог посредством сотрудничества с бизнес-сообществом, на выходе мы создаем целую концепцию, функционирование которой начнется от желания начать свой бизнес и до полного запуска.

Таким образом, роль заинтересованных сторон в обеспечении динамического развития предпринимательства, по мнению авторов, выражается в форме взаимодействия.

Взаимодействие органов власти и субъектов предпринимательской деятельности должно быть прозрачным и носить партнерский и конструктивный характер, эффект которого выражается в пополнении бюджета посредством уплаты налоговых и неналоговых платежей предпринимателями, создании рабочих мест для местного населения, снижении административных барьеров, привлечении в муниципалитет инвестиций и решении задач его развития.

Местное население и предпринимательские структуры – неотъемлемый ресурс конкурентоспособности региона, их взаимодействие отражается на увеличении реальной заработной платы, обеспечении занятости и благоприятных условий жизни, сохранении окружающей среды, повышении социальной ответственности, вовлечении молодежи в занятие бизнесом. При этом население служит источником квалифицированных трудовых ресурсов для предпринимательских структур.

Взаимодействие населения и органов власти выражается в достижении установленных показателей социальной эффективности деятельности местного самоуправления и в исполнении федеральных и региональных нормативно-правовых актов, соблюдении и защите прав и интересов населения, а также в открытости перед населением результатов их деятельности, обеспечении их занятости, социальной стабильности. Роль населения в этом взаимодействии заключается в увеличении численности экономически активного населения, формировании благоприятного социального климата, активном участии населения в решении вопросов местного значения.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что ключевые интересы выделенных стейкхолдеров идентичны, поскольку все они заинтересованы в социально-экономической стабильности и развитии территории их функционирования.

Ключевым принципом, сглаживающим предпосылки возникновения противоречий интересов стейкхолдеров, может

выступать коллективная ответственность всех заинтересованных сторон за обеспечение развития предпринимательства. Предприниматели должны брать на себя ответственность и обязательства за их мероприятия поддержки и только на этом условии ее получать. Паритетность отношений между предпринимательским сообществом и органами власти позволяет сформулировать общее видение целей социально-экономического развития региона, основанного на поиске паритета интересов всех участников.

Глава 2. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1. Принципы динамичного развития предпринимательства.

2.2. Влияние реализации тактических задач на достижение целей динамичного развития предпринимательства.

2.3. Модель динамичного развития предпринимательства с позиции стейкхолдерского подхода.

2.1. Принципы динамичного развития предпринимательства

Для обеспечения развития предпринимательства в России Конституцией определены следующие принципы предпринимательства.

Принцип свободы предпринимательской деятельности закреплен в ст. 8, 34 Конституции РФ: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности». Следовательно, каждый гражданин решает самостоятельно, заниматься ему предпринимательской деятельностью или нет, какую организационно-правовую форму и вид предпринимательской деятельности избрать и т.д. Данный принцип развивается в ГК РФ и иных нормативных правовых актах.

Принцип признания многообразия форм собственности, юридического равенства форм собственности и равной их

защиты основывается на положениях п. 2 ст. 8 Конституции РФ: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Законодательством не могут устанавливаться какие-либо привилегии или ограничения для субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность с использованием имущества, находящегося в государственной, муниципальной или частной собственности.

Принцип единого экономического пространства выражается в том, что согласно п. 1 ст. 8 Конституции РФ «в Российской Федерации гарантируется свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств». Ограничения могут вводиться в соответствии с федеральным законом, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей.

Принцип поддержания конкуренции и недопущения экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. В соответствии с п. 1 ст. 8 Конституции РФ в Российской Федерации гарантированы поддержка конкуренции и свобода экономической деятельности. Статья 34 Конституции РФ устанавливает также запрет на осуществление экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Данный принцип получил развитие в законодательстве о конкуренции, о естественных монополиях.

Принцип баланса частных интересов предпринимателей и публичных интересов государства и общества в целом. Стремясь получить максимальную прибыль, предприниматели в некоторых случаях могут не учитывать интересы государства и общества в целом. Согласовать интересы предпринимателей и общества позволяют различные меры государственного регулирования предпринимательства. Они могут быть прямыми (директивными) и косвенными (экономическими). Прямое государственное регулирование реализуется в установлении требований, предъявляемых к предпринимательской деятельности, запретов; применении мер ответственности, а косвенное – в предоставлении льгот при налогообложении, кредитовании.

Принцип законности. С одной стороны, сама предпринимательская деятельность должна осуществляться при строгом соблюдении законодательства. С другой стороны, государством должна быть обеспечена законность в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по отношению к субъектам предпринимательской деятельности. Законность обеспечивает стабильность экономики и её финансовой системы.

Принцип систематического получения прибыли как цели предпринимательской деятельности. Внедрение данного принципа является необходимым атрибутом рыночной экономики. Основная цель ведения предпринимательской деятельности – извлечение прибыли.

Вместе с тем ряд исследователей убеждены, что данный список не является полным и нуждается в дополнении.

Так, В.Т. Батычко в своих трудах определяет основные принципы предпринимательства как:

- самостоятельный поиск и анализ информации с целью выявления потенциальных возможностей развития;
- привлечение материальных и нематериальных ресурсов как собственных, так и других физических и юридических лиц для ведения предпринимательской деятельности;
- самостоятельный выбор поля деятельности, а также индивидуальный подход к формулированию программы развития и составлению стратегических планов;
- привлечение по собственному усмотрению сотрудников, партнеров, поставщиков и потребителей;
- свободное установление цен в пределах, установленных законодательством;
- распределение чистой прибыли в соответствии с собственными материальными и морально-этическими потребностями;
- ведение внешнеэкономической деятельности, привлечение иностранных партнеров в рамках, установленных законодательством [13].

При этом В.Т. Батычко также утверждает, что в развитых странах в настоящее время внедрены еще два принципа: добровольное ограничение деятельности в соответствии с морально-

этическими нормами и ответственность перед обществом (социальная ответственность).

Основные принципы развития малого и среднего производственного предпринимательства (МСПП) в своих трудах рассматривают Н.В. Жуковицкая, В.Т. Матвеев, М.Л. Мурашко [36]:

1. Рыночная востребованность – обеспечиваются производственная ориентация, необходимая производственная мощность субъектов МСПП, их производственная структура и отраслевая принадлежность.

2. Системный подход – производственное предпринимательство в целом рассматривается как открытая социально-экономическая система, ориентированная на надёжное жизнеобеспечение населения в заданной общественно-экономической формации.

3. Самофинансирование и хозяйственная самостоятельность – субъекты МСПП, являясь коммерческими, создаются и приобретают собственность в основном на складочный капитал юридических лиц, могут формализоваться в любую из доступных организационно-правовых форм, приобретать любые необходимые в нужном количестве производственные ресурсы, дислоцировать производственные подразделения в установленном порядке на территориях, приближенных к центрам консолидации сбыта (рынкам сбыта) или к рынкам ресурсов (в случаях материалоёмкого производства). Субъекты МСПП обладают полной производственно-хозяйственной самостоятельностью.

4. Прибыльность – наравне с рыночной востребованностью для организации и функционирования МСПП чистая прибыль расходуется по усмотрению учредителей юридического лица.

5. Ответственность – субъекты МСПП несут имущественную ответственность за некачественное исполнение договорных обязательств и проявление различных рисков и погрешностей в деловом обороте.

6. Дальнесрочность функционирования – предусматривает создание постоянно действующего производства на длительную перспективу, благодаря которому целенаправленная

адресная государственная поддержка МСПП может осуществляться на любом уровне их развития.

7. Государственное регулирование – разрабатывается общая поведенческая схема цивилизованной деятельности МСПП и их взаимосвязей, построения совершенных рынков производственных ресурсов, реализуется правовое обеспечение, информационное обеспечение, безопасность, предоставление экономической свободы и др.

8. Государственная регистрация – обеспечивает государственное управление производственным предпринимательством, ведение государственного реестра МСПП, своевременную необходимую поддержку МСПП, упорядоченное налогообложение, профилактику предприятий монополистов, информационное обеспечение производителей и потребителей в части выпускаемой субъектами МСПП продукции.

9. Сочетание частного коллективного и государственного капитала – могут создаваться индивидуальные, смешанные и совместные субъекты МСПП, в основе которых лежит собственность, опирающаяся на капитал, принадлежащий соответственно индивидуальному предпринимателю, и (или) нескольким юридическим лицам, и (или) юридическим лицам нескольких юрисдикций.

10. Территориально-отраслевая концентрация – осуществляется формирование и интенсивное развитие средних и малых предприятий, взаимодействующих на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий, повышающих конкурентоспособность производимых товаров и услуг.

11. Инновационность – осуществляется постоянное совершенствование технико-технологических параметров продукции, организации производства и труда, что является одним из основных факторов цивилизованной конкурентной борьбы.

12. Экологичность продукции и производства – обеспечивается экологическая защита производства и окружающей среды.

13. Безопасность производства выпускаемой продукции, коллектива предприятия и членов их семей – разрабатываются на каждом субъекте МСПП мероприятия по ресурсной, информационной, правовой и коммерческой защите.

14. Информационная объективность и доступность – создаются условия прозрачности в законодательной, налоговой и финансовой сферах.

Т.А. Забазнова в своем научном труде «Сущность бизнес-среды и предпринимательской среды в сельских территориях» обозначает, что в качестве принципов становления и функционирования предпринимательской среды могут выступать фундаментальные социополитические принципы устойчивого развития территорий, которые должны соблюдаться наравне и в согласованности с национальными особенностями социально-экономических и политических отношений:

- принцип политической, экономической и культурной свободы, призванный обеспечить отход от конфронтационных идеологий к этике устойчивого развития на основе традиционных гуманистических ценностей;
- принцип социального партнерства государства, наемного труда и работодателей, способствующий проведению политики в интересах всех участников;
- принцип обязательного государственного регулирования рыночных отношений с целью осуществления перехода от рыночно-потребительской экономики максимизации капитала к смешанной экономике социальной, экономической и экологической достаточности и устойчивости;
- принципы социальной справедливости и демократического коллективного управления производством и социальной сферой общества, обеспечивающие преодоление социальных диспропорций [37].

Исследователи Е.В. Бильчак и Л.В. Пурыжова в научном труде «Развитие мотивационных принципов предпринимательства» выделяют несколько мотивационных принципов предпринимательской деятельности [17].

Ключевой из них – принцип потребления. Производство ради потребления соответствует человеческой сущности. Метрой накопления здесь служат материальные блага. При достижении определенного уровня потребления (установленного либо антимонопольным законодательством, либо стандартами) стремление к дальнейшему наращиванию объемов производства снижается, усилия направляются на поддержание и качественное совершенствование достигнутого уровня. Указанный мотивационный принцип лежит в основе системы материальных интересов, которая включает такие мотивы, как максимизация прибыли, накопление капитала, расширение рынков сбыта и др. Все мотивы этого порядка объединены общим интересом – материальным (собственностью во всех ее видах и формах), что дает основание считать данный принцип базовым. На его основе представляется возможным создать систему мотивов, которая постоянно будет прирастать, видоизменяться сообразно тому, как будет меняться само производство.

Интеграционный принцип – принцип активности. Общим признаком для мотивов этого порядка служит то, что источник мотивации находится в психологии личности, заложен в самом человеке.

Наконец, третьим основополагающим принципом мотивации предпринимательского труда является принцип надежности.

Таким образом, анализ представленных трудов и нормативных источников доказывает неоднозначность и разноплановость в трактовке категории «принципы предпринимательства». Поэтому в каждом отдельном случае нецелесообразно определять наиболее значимые принципы и руководствоваться

ими для более качественного развития предпринимательской деятельности [17; 92; 93].

Учитывая результаты представленных исследований и основываясь на полученных данных интервьюирования и анкетирования представителей бизнес-сообщества, авторами были предложены следующие принципы развития предпринимательства (рис. 2.1).

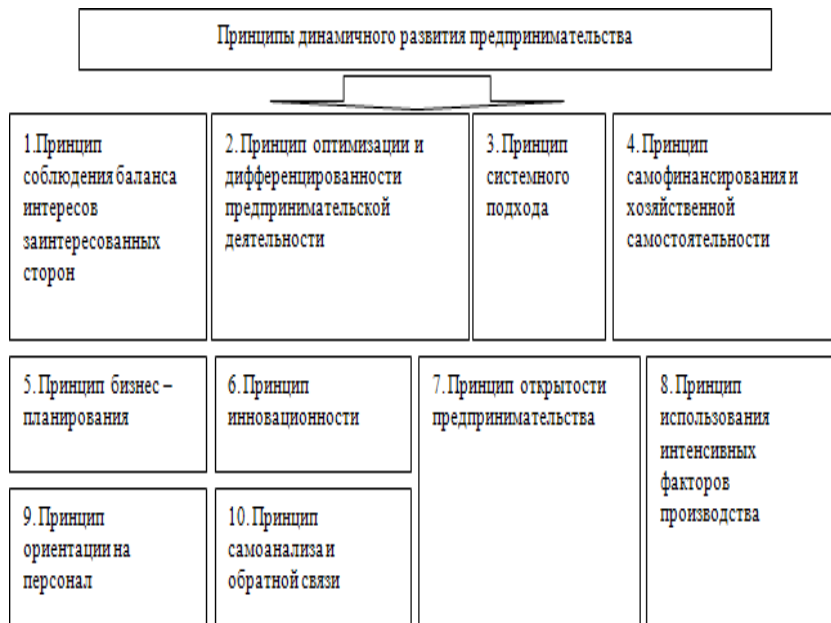


Рис. 2.1. Принципы динамичного развития предпринимательства

1. Принцип соблюдения баланса интересов заинтересованных сторон.

Динамичное развитие – это, прежде всего, развитие устойчивое, направленное на повышение качества жизни населения. Невозможно достигнуть динамичного развития предпринимательства без соблюдения баланса между желаниями и потребностями потребителей, требованиями законодательства и необходимостью в стратегии развития государства, а также целями деятельности предпринимательской единицы.

Соблюдение данного баланса возможно при разработке, а главное, успешной реализации нормативно-правового акта по вопросам паритетности отношений вышеназванных заинтересованных сторон.

2. Принцип оптимизации и дифференцированности предпринимательской деятельности.

Развитие – это всегда длительный и трудоемкий процесс. Если речь идет о качественном развитии, то данный процесс должен быть гибким, включать в себя разнообразные пути решения и ответы на вызовы внешней среды. Изменения, происходящие во вкусах, требованиях, предпочтениях потребителей, изменения в области законодательства по вопросам регулирования и налогообложения сферы предпринимательства постоянно диктуют новые условия. В такой ситуации динамично развиваться будет та сфера предпринимательства, которая способна на эти новые вызовы отвечать многообразием видов деятельности, внедрением новой линейки продукции (работ, услуг) или оптимизацией существующей. Постоянство в данной ситуации требуется только в качестве, иначе положительный эффект от процесса оптимизации и дифференцирования будет сведен к нулю.

3. Принцип системного подхода.

Система представляет целостный организм с огромным многообразием звеньев в его составе. Рассмотрение предпринимательства как системы необходимо для учета всех возможных рисков, ресурсов, связей и элементов. Если учесть, что одно из звеньев останется непроработанным, или его функционал не будет достаточно раскрыт, или нарушен поток связей (информационных, ресурсных и т.д.), это может отразиться негативным образом на функционировании всей системы. Данный принцип ставит во главу угла понимание, что предпринимательство – это система, динамичное развитие которой будет осуществляться только с учетом проработки всех ее звеньев.

4. Принцип самофинансирования и хозяйственной самостоятельности.

Развитие, зависящее от внешних источников, – развитие непостоянное. Его долговременность определяется сроком

предоставления кредитных средств, субсидий, дотаций. Самофинансирование демонстрирует возможность предпринимательских структур предоставлять такой пакет продукции (работ, услуг), который в соотношении «цена – качество» и «спрос – предложение» делает систему предпринимательства окупаемой на основе хозяйственной самостоятельности. При этом внешние источники финансирования рассматриваются с позиции краткосрочного привлечения средств на выполнение проектных задач.

5. Принцип бизнес-планирования.

Динамичное развитие – это процесс не стихийный, несмотря на изменчивость. Развитие подчинено законам экономики, социологии, маркетинга и т.д. Влияние данных законов важно учитывать при определении тех или иных позиций на рынке (объем продукции, работ, услуг), ассортимента, ценового предложения, географии сбыта, конкурентов.

6. Принцип планирования на этапе старта нового бизнес-проекта.

Данный принцип предполагает ежегодное планирование и составление бизнес-планов на календарный год с учетом изменившихся условий функционирования. Имея на руках определенный план, прорабатывая все возможные варианты, подстроиться под новые вызовы будет реальнее при одновременной минимизации потерь (финансовых, ресурсных, людских).

7. Принцип инновационности.

Данный принцип предполагает учет требований законодательства и стратегии развития государства. Во множестве современных законодательных актов [138; 88; 84; 77] поднимается вопрос о необходимости перехода на инновационный путь развития. При этом под инновацией понимают разработку и внедрение нового продукта (работы, услуги), применение существующих в новой области, использование новых механизмов производства, высокотехнологичных и экологичных. Очень важно помнить, что внедрение инноваций в бизнес-процессы и процессы развития предпринимательства позволяет повысить уровень конкурентоспособности, предопределить желания и потребности потребителей, что, в свою очередь, определит ха-

рактика качественного долговременного функционирования, не говоря уже о том, что инновационность со стороны государственных органов и муниципалитета имеет правовую и финансовую поддержку [80; 77; 76].

8. *Принцип открытости предпринимательства.*

Ранее уже было сказано, что для динамичного развития предпринимательство должно быть нацелено на поддержание самофинансирования. При этом нельзя нивелировать влияние внешних инвестиционных ресурсов, позволяющих проводить качественные скачки в хозяйственных процессах с учетом меньших временных затрат. Открытость и прозрачность (в пределах соблюдения коммерческой тайны) бизнеса для инвесторов позволяет привлекать большое количество внешних источников. Кроме того, открытость дает возможность сформировать среди потребителей продукции (работ, услуг) правильный бизнес-образ, доверие к которому, равно как и спрос, запустит необходимые процессы, являющиеся элементами динамичного развития.

9. *Принцип использования интенсивных факторов производства.*

Теория экономики определяет два основных типа использования факторов производства: экстенсивный и интенсивный. Интенсивное использование факторов производства является основой динамичного развития, которое отличается качественными преобразованиями в структуре видов и направлениях экономической деятельности, направленными на повышение качества жизни населения. Основой качественных преобразований станут не увеличение количества применяемых ресурсов (интенсивный тип), а модернизация оборудования, повышение квалификации рабочей силы, использование безотходного производства, повышение качества затрачиваемых ресурсов и т.д.

10. *Принцип ориентации на персонал.*

Данный принцип является «дочерним» от принципа системного подхода, но далеко не последним по значимости. Влияние персонала на бизнес-процессы достаточно велико. «Кадры решают все» – выражение, имеющее под собой достаточно серьезное основание [74]. Любой, даже глубоко прора-

ботанный бизнес-план может оказаться проигрышным при несоблюдении принципов HR-менеджмента, так как воплощать все идеи и осуществлять все процессы будут люди, т.е. персонал. Если персонал не до конца посвящен в миссию и цели деятельности бизнес-структуры или не принимает инновационный подход производства и требования руководства, если есть системное непонимание и недовольство одним из факторов труда (оплата, моральное поощрение, карьерный рост, условия труда и т.п.), то развитие предпринимательской единицы будет подвержено стагнации изнутри.

11. Принцип самоанализа и обратной связи.

Данный принцип является завершающим, и его реализация предполагает, что при учете каждого из ранее обозначенных принципов необходимы самоанализ, определение позиций «до» и «после», выявление факторов, приведших к появлению нежелательных отклонений, и их нивелирование. Обратная связь, где это возможно (потребители, персонал, муниципалитет), позволит учесть все пути решения и выявить скрытые резервы и угрозы для дальнейшего динамичного развития.

Обозначенные принципы являются определяющими в рамках поддержания процесса динамичного развития. Знание принципов – это первый шаг. Второй, наиболее сложный шаг – их поддержание.

Далее приведен перечень возможных путей соблюдения принципов динамичного развития предпринимательства с позиции хозяйствующего субъекта (рис. 2.2).

Принцип соблюдения баланса интересов заинтересованных сторон может быть реализован с помощью разработки стратегии и миссии развития предпринимательского субъекта с учетом стратегии развития региона и страны, а также желаний и потребностей населения. Суть в том, что не предпринимательство диктует обществу, что и как приобретать и чем пользоваться, а наоборот.

Что касается взаимодействия органов власти и предпринимательства, то, к сожалению, на сегодняшнем этапе развития общества данный диалог не налажен на должном уровне.

Имеются объединения предпринимателей в различных регионах: Российский союз промышленников и предпринимате-

лей (РСПП), Омский областной союз предпринимателей (ООСП), Санкт-Петербургский союз предпринимателей (СПбСП), а также ассоциации молодых предпринимателей и т.д., но особого влияния на законодательные функции и предоставление льгот они не оказывают.

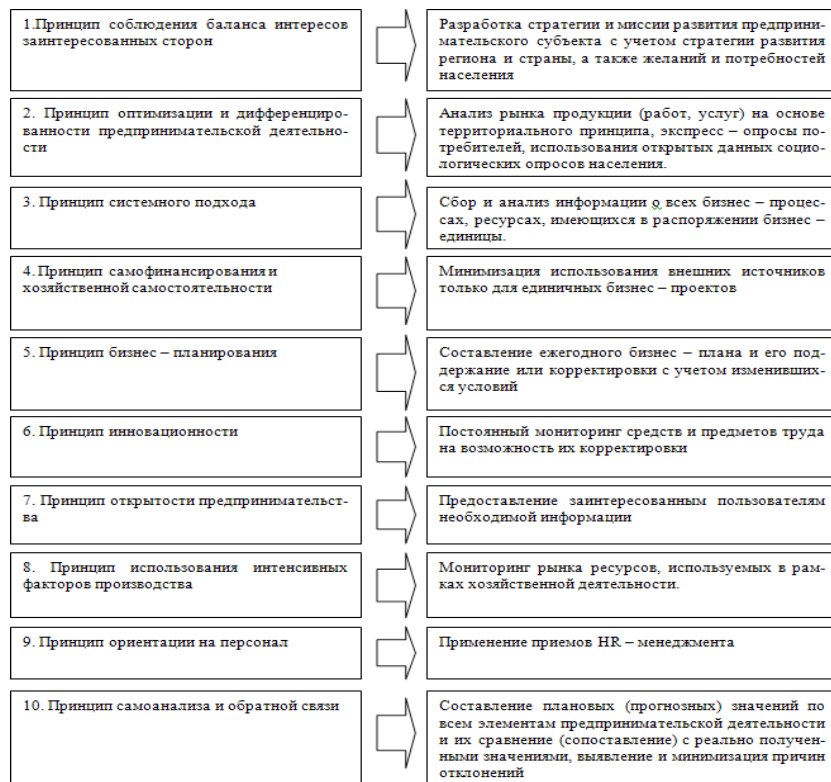


Рис. 2.2. Реализация принципов динамического развития предпринимательства со стороны хозяйствующего субъекта

Насколько данная ситуация долговременна, сказать затруднительно, но с учетом сложившихся реалий предпринимательству стоит исходить из требований и стратегий развития региона и страны. В будущем, возможно, данная ситуация изменится и начнет развиваться по пути паритетности отношений, об этом свидетельствуют прецеденты [22; 102]. Тем не

менее, полностью выдавать желаемое за действительное на данном этапе развития нецелесообразно.

Принцип оптимизации и дифференцированности предпринимательской деятельности может быть реализован с позиции анализа рынка продукции (работ, услуг) на основе территориального принципа, экспресс-опросов потребителей, использования открытых данных социологических опросов населения. Главное – не останавливать данный процесс и адекватно реагировать на имеющиеся сведения, выбрать для предпринимательской единицы временной промежуток и исходя из этого сделать регулярным данный мониторинг.

Принцип системного подхода реализуется с учетом сбора информации о всех бизнес-процессах, ресурсах, имеющихся в распоряжении бизнес-единицы. После этого возможно проведение SWOT-анализа, использование элементов системного анализа и т.д.

Принцип самофинансирования и хозяйственной самостоятельности предполагает минимизацию использования внешних источников только для единичных бизнес-проектов. Логика данного принципа заключается в том, что при планировании и ведении хозяйственных процессов следует ориентироваться исключительно на собственные ресурсы (активизируется «кризисное мышление», выход из «кризиса» находится самым неожиданным путем), которые, возможно, обеспечат изначально не большой, но устойчивый рост. Впоследствии при необходимости осуществления качественного «скачка» (например, при появлении новых технологий, разработок, научно-технологического прогресса) привлекать на краткосрочной основе заемные источники средств. Важно помнить, что ориентация на возможность привлечения заемных источников «расслабляет» и отсекает ряд альтернативных решений.

Принцип бизнес-планирования реализуется с помощью составления ежегодного (при желании и необходимости можно изменить период) бизнес-плана и его поддержания или корректировки с учетом изменившихся условий. Важно здесь ориентироваться на повышение количественных и качественных показателей деятельности.

Принцип инновационности предполагает постоянный мониторинг средств и предметов труда на возможность их корректировки, мониторинг рынка оборудования, усиление качества работы сотрудников посредством курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовки, а также в обязательном порядке расчет экономической эффективности предполагаемых изменений и нововведений на основе методов бизнес-планирования. Инновации в предметах и средствах труда, бизнес-процессах должны быть экономически оправданными.

Принцип открытости предпринимательства. Открытость предпринимательства не означает полное раскрытие информации о секретах деятельности хозяйствующего субъекта, а также сведений, содержащих коммерческую тайну, и т.п. Открытость подразумевает предоставление заинтересованным пользователям (государственным и налоговым органам, потребителям) необходимой информации. Бухгалтерскую (финансовую) и статистическую отчетность хозяйствующий субъект предоставляет в любом случае в соответствии с требованиями законодательства. Что касается информационных требований потребителей, то их можно удовлетворить с помощью открытых информационных порталов, сайтов с обратной связью.

Принцип использования интенсивных факторов производства. В данном случае можно воспользоваться мониторингом рынка ресурсов, реализуемых в рамках хозяйственной деятельности. Данный мониторинг в позиции реального «подчинения» поможет отслеживать новинки в области ресурсного обеспечения, отличающиеся высокими качественными свойствами. Однако необходимо помнить об оценке экономической целесообразности замены или обновления части используемых ресурсов.

Принцип ориентации на персонал. Данный принцип реализуется с помощью применения приемов HR-менеджмента: опросы и анкетирование персонала, проведение обучающих семинаров, собраний трудового коллектива по вопросам текущей деятельности хозяйствующего субъекта, разработки приемов морального и материального стимулирования и мотивации, изменения системы отбора и подбора персонала, разработки

процедуры наставничества и т.п. Все обозначенные приемы позволяют создать «команду мечты», способную реализовать самые амбициозные идеи, задумки, цели и задачи хозяйствующего субъекта, обеспечив ему долгосрочное и качественное динамичное развитие.

Принцип самоанализа и обратной связи предполагает составление плановых (прогнозных) значений по всем элементам предпринимательской деятельности и их сравнение (сопоставление) с реально полученными значениями. Впоследствии проводится анализ полученных несоответствий, выявляются факторы, нивелирующие положительные моменты работы, намечаются пути их устранения.

Все эти пути соблюдения принципов динамичного развития предпринимательства не являются исчерпывающими, носят рекомендательный характер. При этом рекомендации основываются на получении (накоплении или отслеживании) необходимой информации и ее анализе. Важно, чтобы данные анализа не направлялись «в стол». Они должны находить отклик в управленческих решениях. Только тогда принципы будут соблюдены и процесс динамичного развития предпринимательства будет запущен. Качественное соблюдение принципов создаст синергетический эффект в области существенного количественного изменения в объемах производства и реализации продукции (работ, услуг), занятости населения и поступлений в бюджет, что в свою очередь приведет к повышению качества жизни населения.

2.2. Влияние реализации тактических задач на достижение целей динамичного развития предпринимательства

На сегодняшний день важным вопросом в предпринимательской деятельности остается выбор цели, которая способствует достижению высоких показателей в бизнесе, именно в соответствии с ней формулируются дальнейшие задачи, выстраиваются стратегии ее достижения, разрабатываются прогнозы и модели.

У многих предпринимателей задачи не совпадают с целью или противоречат ей. К тому же далеко не все предпринимате-

ли учитывают влияние внешней среды и не меняют свою тактику под её воздействием.

К сожалению, реалии современного предпринимательского сектора таковы, что молодые люди в качестве основной цели предпринимательской деятельности видят получение прибыли, забывая продумать стратегические цели и задачи, в результате чего терпят поражение и теряют свои вложенные средства. Именно поэтому меры, нацеленные на траекторию долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающейся существенными количественными изменениями и взаимообусловленными качественными преобразованиями, направленными на стратегическое планирование и тактические задачи, смогут стать локомотивом для динамичного развития предпринимательства. Нельзя забывать, что предпринимательство сегодня – это драйвер развития экономики страны, производства и инвестиционной активности.

О важности развития динамического предпринимательства говорят такие исследователи, как О.М. Малышев и А.П. Соломонов. В своей статье «Развитие предпринимательства в современной России» они пишут о том, что предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует модернизации и реконструкции устаревших. Кроме того, предпринимательская деятельность способствует развитию конкуренции, увеличению открытости национальной экономики, создает механизмы достижения устойчивого развития экономики страны [69].

Н.Ю. Сайбель и А.С. Печенов в статье «Проблемы развития предпринимательства в России» говорят о важности развития малого предпринимательства, поскольку оно ведет к оздоровлению экономики в целом. Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечивая перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединяя процессы структурной политики и формирование всего рынка [105].

Согласно основам менеджмента для того, чтобы хозяйствующий субъект качественно и долгосрочно развивался, необхо-

димом не только наличие определенных ресурсов, но и выстраивание стратегических целей и тактических задач, потому что именно они выступают ориентиром, к которому данный субъект должен стремиться. Если цель и задачи изначально не поставлены и не определены, то хозяйствующий субъект несет риски потери ориентира, сокращения или прекращения деятельности ввиду растраты ресурсов на ежедневное решение текущих проблем, которые могут и подчас оказываются нецелевыми.

В данном контексте приведем пример стратегий топ-5 ведущих компаний мира, демонстрируя тем самым умение хозяйствующего субъекта правильно ставить перед собой задачи на пути к их достижению (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Стратегические цели и тактические задачи топ-5 ведущих компаний мира

Компании	Стратегические цели и тактические задачи
1. Microsoft	1. Microsoft становится монополией. Теперь компания диктует свои условия рынку и потребителю. 2. Второй шаг компании – агрессивная рекламная политика. Главное – убедить потребителя, что продукт, выпускаемый компанией, именно то, что ему нужно. 3. Третий шаг – Microsoft делает свой продукт стандартом. Следовательно, конкурентам волей-неволей приходится производить программное обеспечение, совместимое с операционными системами Microsoft
2. H Johnson & Johnson	1. Мы должны постоянно стремиться к снижению затрат, чтобы поддерживать приемлемый уровень цен. 2. Заказы клиентов должны выполняться точно и в срок. 3. Сотрудники должны чувствовать, что они могут свободно выступать с предложениями и замечаниями. 4. У всех квалифицированных специалистов должны быть равные возможности для получения работы, развития и продвижения. 5. Мы должны выполнять свой гражданский долг: поддерживать добрые начинания и благотворительные акции, честно платить налоги. 6. Мы должны содействовать улучшениям в социальной сфере, здравоохранении и образовании

Компании	Стратегические цели и тактические задачи
3. Google	<p>1. Риски и отдача на инвестиции. Как частная компания мы ориентировались на долгосрочные перспективы.</p> <p>2. Корпоративная структура. Готовясь стать публичной компанией, мы разработали корпоративную структуру, не позволяющую внешним игрокам рынка захватить нашу компанию или влиять на ее бизнес.</p> <p>3. «Гуглеры» сотрудники – «гуглеры». Google создан именно на способности привлекать и растить таланты исключительных технических специалистов и менеджеров.</p> <p>4. «Не делай зла» и «сделай это мир лучше». Мы готовы отказаться от достижения краткосрочных промежуточных целей, чтобы в более отдаленной перспективе стать компанией, которая создает для этого мира нечто хорошее</p>
4. BlackBerry	<p>1. Продуктовая платформа.</p> <p>2. Эффективный план Go-to-Market: Мы лицензируем свой бренд, чтобы выбрать сторонних производителей, которые будут производить, распространять и продавать смартфоны под брендом BlackBerry.</p> <p>3. Операционное совершенство.</p> <p>4. Рост и прибыльность</p>
5. Shell	<p>1. В центре ритейл-стратегии наша задача заключалась в предоставлении клиентам заслуживающего доверия сервиса «еды на ходу» в центре ритейл-стратегии, при этом сохранив отношение к себе как к ценному поставщику топлива.</p> <p>2. Наблюдение за поведением покупателей и розничная стратегия.</p> <p>3. Планировка магазина и управление категориями.</p> <p>4. Анализ покупательского потока – тысячи клиентов были изучены для понимания того, как они ориентировались внутри магазинов и на что обращали внимание.</p> <p>5. Глубинные интервью – качественные беседы с клиентами позволили нам понять их покупательскую позицию и торговые потребности</p>

Определение стратегических целей и тактических задач, несомненно, должным образом повлияло на историю успеха названных мировых лидеров, позволив им на начальном этапе

функционирования преодолеть все кризисные тенденции и перейти из статуса МСП к субъекту крупного бизнеса.

Анализируя приведенные статистические данные, можно сделать вывод, что невозможно и нецелесообразно единожды наметить стратегическую цель и не изменять ее. Она должна корректироваться или преобразовываться с учетом изменений внешней и внутренней среды. Согласно обозначенной природе цикличности развития предпринимательства корректировки стратегических целей и тактических задач зависят от специфики хозяйствующего субъекта, отрасли, экономической ситуации в стране и т.д., данные меры будут способствовать динамичному развитию предпринимательства, предполагающему плавный переход от одной стадии развития к другой с минимальными потерями для качества жизни населения и развития территории, в рамках которой функционирует субъект предпринимательства.

Динамичное развитие предпринимательства, как было доказано ранее, представляет собой долгосрочный рост предпринимательской активности, направленный на повышение качества жизни населения. При этом для обеспечения динамичного развития предпринимательства необходимо не только наличие определенных ресурсов, но и выстраивание стратегических целей и тактических задач, потому что именно они служат ориентиром долгосрочного качественного роста.

Стратегические цели и тактические задачи должны быть выстроены таким образом, чтобы их достижение способствовало реализации основной идеи динамичного развития предпринимательства.

Для целей дальнейшего исследования под стратегией или стратегической целью понимается общее видение будущего как результат деятельности всех заинтересованных сторон, достигаемый длительное время под воздействием совокупности факторов. Под тактическими задачами понимаются конкретизированные части общего видения будущего.

В соответствии с вышеописанным определим стратегическую цель динамичного развития предпринимательства, а именно: обеспечение и поддержание долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающегося поддержанием на требуемом уровне качества жизни населения и развития территории.

В рамках обозначенной стратегической цели динамичного развития предпринимательства тактическими задачами в ее поддержание будут являться:

- рост эффективности реализации программ развития предпринимательства в регионе (соответствие программ потребностям региона и уровню развития предпринимательства);
- повышение уровня прибыльности (рентабельности) предпринимательства;
- повышение уровня государственных и частных инвестиций в развитие предпринимательства;
- снижение уровня безработицы;
- повышение уровня покупательской способности населения;
- повышение уровня предпринимательской активности среди населения;
- рост уровня финансовой и юридической грамотности предпринимательски активного населения;
- повышение качества реализуемых населению товаров (работ, услуг);
- развитие и поддержание инновационного потенциала территории;
- повышение уровня инвестиций предпринимательства в социально значимые проекты развития территории.

Влияние реализации тактических задач на достижение стратегической цели динамичного развития предпринимательства более подробно описано в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Влияние реализации тактических задач на достижение стратегической цели динамичного развития предпринимательства

Тактическая задача динамичного развития предпринимательства	Влияние на достижение стратегической цели динамичного развития предпринимательства
Рост эффективности реализации программ развития предпринимательства в регионе	В разработке программ развития предпринимательства и территории должны принимать участие представители всех заинтересованных сторон, таким образом повысится соответствие программ потребностям территории и уровню развития предпринимательства, что в свою очередь повлияет на рост их эффективности

<p>Тактическая задача динамичного развития предпринимательства</p>	<p>Влияние на достижение стратегической цели динамичного развития предпринимательства</p>
<p>Повышение уровня прибыльности (рентабельности) предпринимательства</p>	<p>Получение прибыли – основная движущая сила повышения предпринимательской активности. Более того, получение дополнительных финансовых выгод предпринимательства влечет за собой рост налоговых отчислений в бюджет, возможность расширения производства, повышение качества товаров (работ, услуг), повышение уровня занятости населения, создание новых рабочих мест и т.д.</p>
<p>Повышение уровня государственных и частных инвестиций в развитие предпринимательства</p>	<p>На этапе зарождения новых предпринимательских структур или когда уже существующие расширяют сферы производства, разрабатывают инновационные продукты, велика необходимость финансовой помощи извне, благодаря которой обозначенные процессы реализуются быстрее, а, следовательно, будут более эффективными</p>
<p>Снижение уровня безработицы</p>	<p>Данная задача тесно связана с обозначенными ранее. Благодаря расширению производства инвестиций и повышению уровня рентабельности создаются новые рабочие места, что, несомненно, благоприятным образом скажется на снижении уровня безработицы</p>
<p>Повышение уровня покупательской способности населения</p>	<p>Благодаря созданию новых рабочих мест, поддержке новых предпринимательских структур или уже существующих, расширяющих сферы производства и разрабатывающих инновационные продукты, потребителям будут предоставляться разнообразные товары (работы, услуги), которые они ввиду своей трудовой занятости смогут себе позволить в большем объеме, чем ранее</p>
<p>Повышение уровня предпринимательской активности среди населения</p>	<p>Данная задача позволит расширить спектр участвующих в предпринимательской деятельности людей, что скажется на повышении их доходов, налоговых отчислений в бюджет страны и региона и в дальнейшем положительно повлияет на качество жизни населения и развитие данного региона</p>

Тактическая задача динамичного развития предпринимательства	Влияние на достижение стратегической цели динамичного развития предпринимательства
Рост уровня финансовой и юридической грамотности предпринимательски активного населения	Обозначенная задача тесно связана с предыдущей и позволит предпринимательски активному населению расширить спектр своих возможностей и, главное, нивелировать риск прекращения предпринимательской деятельности ввиду отсутствия необходимых знаний для их преодоления
Повышение качества реализуемых населению товаров (работ, услуг)	Благодаря финансовым вливаниям извне, повышению уровня конкуренции, увеличению числа предпринимательских единиц, разработке инновационных продуктов (товаров, работ и услуг) качество последних существенно повысится, что в свою очередь повысит и уровень жизни потребителей, т.е. населения
Развитие и поддержание инновационного потенциала территории	Реализация данной задачи позволит создавать для инновационных разработок новые рабочие места, развивать территорию региона благодаря инновационным продуктам (товарам, услугам), повышать уровень отчислений в бюджет и в последующем качество жизни
Повышение уровня инвестиций предпринимательства в социально значимые проекты развития территории	Результатами реализации данной задачи станут прямые вливания предпринимательства в социально значимые проекты для развития территории, что в свою очередь повысит качество жизни населения

Таким образом, целеполагание необходимо для динамичного развития предпринимательства в условиях непрекращающихся изменений внутренней и внешней среды. Только тогда, когда стратегические цели и тактические задачи выстроены и влияние стейкхолдеров определено, обеспечение и поддержание долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающегося поддержанием на требуемом уровне качества жизни населения и развития территории, станут достижимы.

2.3. Модель динамического развития предпринимательства с позиции стейкхолдерского подхода

Следует рассмотреть динамичное развитие предпринимательства в рамках экономической модели, под которой понимается упрощенное представление экономической действительности (рис. 2.3).

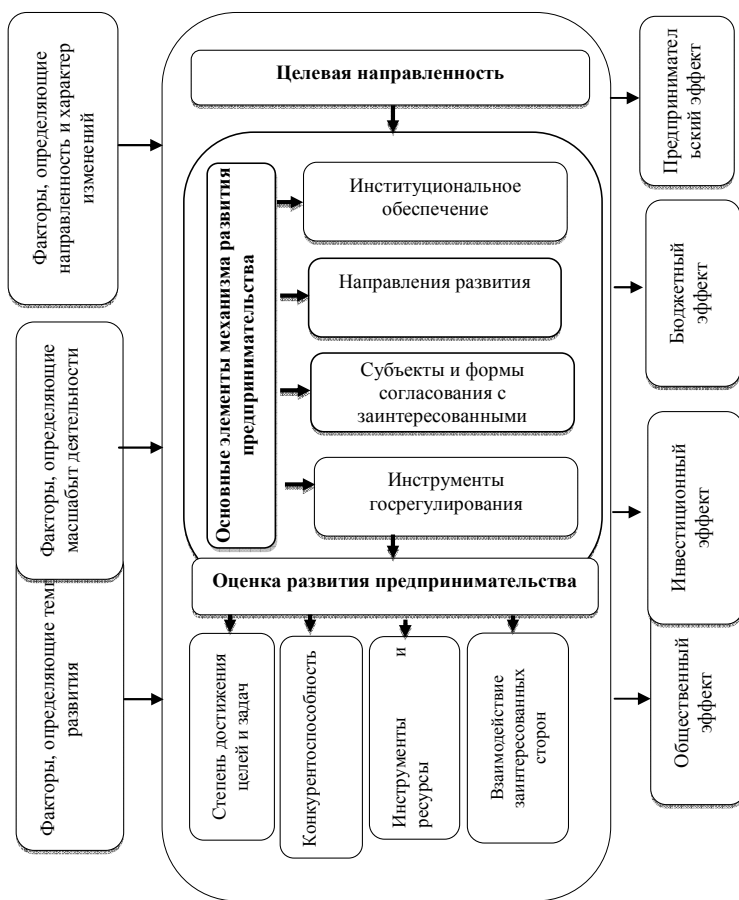


Рис. 2.3. Модель динамического развития предпринимательства

Традиционно выделяют следующие группы моделей: макро- и микроэкономические, абстрактно-теоретические и конкретно-экономические; статические и динамические, графические, математические и т.д. [139].

А.У. Ушко, рассматривая необходимость построения экономических моделей, пишет о целесообразности перехода их статического характера к динамическому, что требует учета существующих условий и их структурных и циклических изменений для обеспечения успешной адаптации к ним [96]. Стоит отметить, что включение регионального аспекта при построении моделей является необходимым условием для понимания механизмов развития предпринимательства [11].

Ранее были рассмотрены основные элементы модели. Сейчас предлагается проанализировать один из ключевых элементов оценки – оценку взаимодействия заинтересованных сторон.

Данный блок наиболее важен, так как развитие предпринимательской системы происходит при активном влиянии всех участников.

Построение модели динамического развития предпринимательства основано на взаимосвязи экономических и субэкономических (личностные качества предпринимателя и др.) переменных (факторов). Модель описывает связь между факторами, отражает экономический результат взаимосвязи, прогнозирует варианты развития ситуации. Она включает в себя количественные и качественные факторы, цифровые и нецифровые.

В первую очередь обеспечение динамического развития предпринимательства должно основываться на следующих принципах (рис. 2.4).

Принцип перехода от управления развитием предпринимательством «сверху» к управлению «снизу» необходим для повышения заинтересованности всех стейкхолдеров. Коллективная ответственность всех заинтересованных сторон за обеспечение развития предпринимательства важна для придания ему динамического характера. Предприниматели должны брать на себя ответственность и обязательства за их мероприятия поддержки. Паритетность отношений между предпринимательским сообществом и органами власти позволяет формулировать общее видение

целей, а также места и роли предпринимательства в социально-экономическом развитии региона.

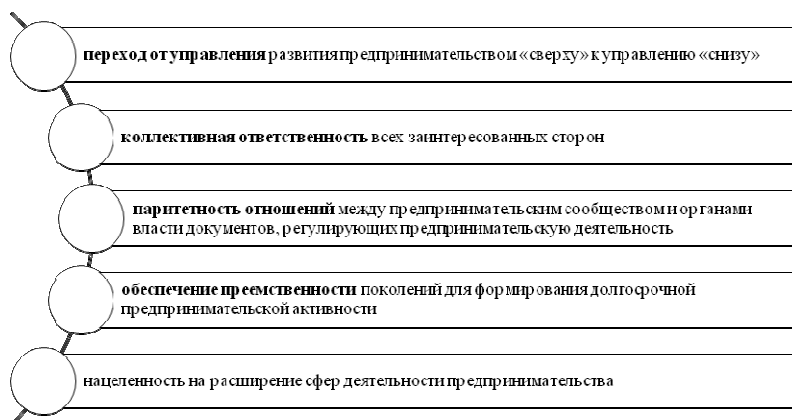


Рис. 2.4. Принципы обеспечения динамичного развития предпринимательства

Преемственность поколений позволяет достичь стабильного развития предпринимательства, этот принцип направлен на вовлечение больших слоев населения в бизнес. Кроме того, реализация данного принципа необходима для обеспечения долговременной предпринимательской активности, при этом следует учитывать разницу между ментальностью представителей различных поколений предпринимателей. Нацеленность на расширение сфер предпринимательства и его реализация играют ключевую роль в обеспечении стабильного количественного роста, что при реализации предыдущих принципов позволяет обеспечить качественные преобразования.

В научной литературе динамичное развитие предпринимательства рассматривается, как правило, с позиции интересов субъекта экономической деятельности, однако результаты развития предпринимательства носят не только коммерческий, но и общественный характер, одновременно затрагивая интересы многих субъектов: населения, органов власти, стратегических партнеров. Исходя из этого предпринимательство включено в систему взаимоотношений различных заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Изучение и анализ работ, посвященных вопросам применения стейкхолдерского подхода, позволили систематизировать подходы к классификации видов стейкхолдеров и их интересов.

В современных работах российских и зарубежных авторов преимущественное внимание уделяется ключевым стейкхолдерам – владельцам (акционерам) и топ-менеджерам компании [31; 48; 108].

Некоторые исследователи выделяют внутренних и внешних стейкхолдеров. К внутренним относятся местное население, хозяйствующие субъекты (резиденты), органы управления, органы местного самоуправления, местные общественные организации и местные СМИ. К внешним – органы государственной власти, общественные организации (региональные, федеральные, международные), инвесторы, население (нерезиденты – мигранты), хозяйствующие субъекты (нерезиденты), СМИ (региональные, федеральные, международные) [121; 29; 73].

Исследователи К.С. Солодухин [115], М.С. Рахманова [100], О.Ю. Хазов [129] выделяют следующие группы заинтересованных сторон: акционеры, покупатели, государство, поставщики и подрядчики, кредитные организации. Авторы помимо интересов выделяют следующие эффекты: размер выплаченных за анализируемый период дивидендов, рост стоимости акций, качество приобретенного товара, удобство его оплаты, налоговые платежи с учетом своевременности их уплаты, фактический объем производства в натуральном или суммовом выражении, негативное воздействие на окружающую среду и т.д. К.С. Солодухин, М.С. Рахманова убеждены, что стейкхолдеры – не просто «группы и лица» как носители определенных интересов, затрагиваемых деятельностью фирмы, а «вкладчики» определенного типа ресурса.

С учетом быстро изменяющихся условий, в которых развивается предпринимательство, другие исследователи выделяют иностранных партнеров в качестве отдельной группы стейкхолдеров [100; 23; 147].

Зарубежные ученые также используют различную типологию при классификации стейкхолдеров. Так, А. Менделоу рассматривает заинтересованные стороны в зависимости от их интересов, власти и, соответственно, способности влиять на деятельность предприятия и желания делать это [148]. Интегрированный пока-

затель – влияние заинтересованной стороны – определяется произведением власти и интереса. Расширением модели А. Менделоу можно назвать типологию Р. Митчелла [149], в основу которой положены три фактора: законность, значимость и срочность, то есть юридическая легитимность отдавать указания, сила влияния заинтересованной стороны на предприятие, минимально необходимая скорость ответов на запросы заинтересованной стороны. Г. Саваж не только классифицирует заинтересованные стороны, но и предлагает наиболее уместные стратегии взаимодействия с ними [154]. Его типология и стратегии выстроены на определении потенциала (вероятности) заинтересованной стороны нанести ущерб организации и ее потенциала (готовности) к сотрудничеству. А. Фридман и С. Майлс включают в список заинтересованных сторон потребителей, сотрудников, местное сообщество, поставщиков и дистрибьюторов, акционеров, СМИ, общество в целом, бизнес-партнеров, будущие и прошлые поколения, представителей научного сообщества, конкурентов, гражданское общество, представителей заинтересованных сторон со своими интересами, инвесторов, органы государственной власти [145].

На основании проведенного исследования авторами были определены участники отношений, интересы которых затрагиваются результатами развития предпринимательства. В их числе выделены: субъекты предпринимательской деятельности; стратегические партнеры; местное население; органы власти (рис. 2.5).

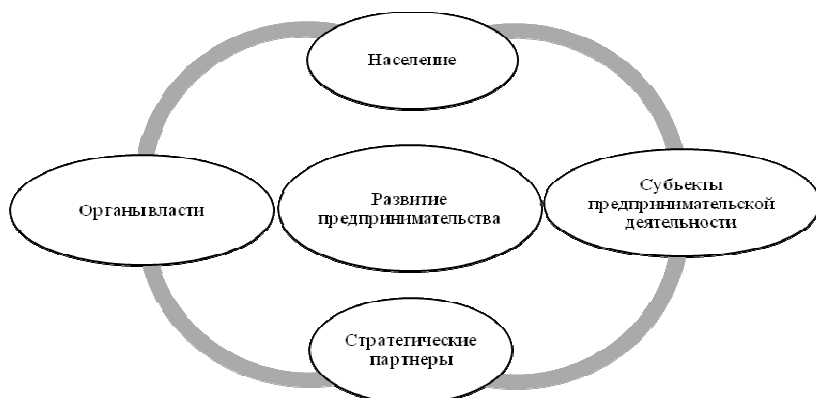


Рис. 2.5. Система отношений основных групп стейкхолдеров в контексте развития предпринимательства

К субъектам предпринимательской деятельности относятся предприятия:

- являющиеся как резидентами, так и нерезидентами в конкретном регионе;
- имеющие и не имеющие экономические связи с другими субъектами предпринимательской деятельности в регионе;
- являющиеся юридическими лицами и субъектами предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

К стратегическим стейкхолдерам (партнерам) можно, например, отнести:

- долгосрочных российских и зарубежных инвесторов компании, заинтересованных в ее долгосрочном и успешном развитии;
- собственников, являющихся одновременно поставщиками финансовых и предпринимательских ресурсов.

Местное население характеризуется широким кругом признаков, в том числе: половозрастной структурой; национальным и этническим составом; покупательной способностью; миграционными процессами. Его можно рассматривать в качестве источника потенциальных трудовых ресурсов, основы предпринимательского потенциала территории; потребителей продукции, работ и услуг, производимых предпринимателями конкретной территории.

К органам власти относятся органы законодательной и исполнительной власти субъекта РФ, реализующие государственную политику в сфере предпринимательства, включая регулирование и поддержку предпринимательской деятельности.

В настоящее время среди ученых-экономистов популярен подход к оценке предпринимательства, основанный на теории заинтересованных сторон, кроме того, разновидностью оценки с привлечением заинтересованных сторон выступает партнерская оценка.

Более подробно вопросы проведения оценки будут рассмотрены ниже.

Глава 3. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1. Методический подход к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства.

3.2. Экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа с позиции заинтересованных сторон.

3.1. Методический подход к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства

В рамках подхода, основанного на оценке динамичности предпринимательства с точки зрения заинтересованных сторон, О.Ю. Хазов [129], М.О. Тарский и Е.Г. Першина предлагают интегральный показатель общей эффективности предприятия для заинтересованных групп, отражающий, по их мнению, отношение полезного результата (эффекта), полученного заинтересованными группами, к затратам этих групп на взаимодействие с предприятием [123]. В свою очередь, М.М. Башева [14] разработала классификацию показателей для оценки состояния предприятия, используемую различными заинтересованными сторонами:

1. Государственные органы: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; обеспеченность работников жильем с учетом демографических изменений; показатель обеспеченности обязательств должника его активами; фактический объем выбросов в природную окружающую среду.

2. Организации инфраструктуры: размер выплат на благотворительные цели; количество договоров с учебными заведе-

ниями о прохождении стажировки; размер затрат на повышение квалификации сотрудников; наличие сертификатов, подтверждающих безопасность продукции для конечного потребителя.

3. Предприятия отрасли: коэффициенты финансовой устойчивости; рейтинг предприятия; коэффициенты рентабельности; объем поставок аналогичной продукции на зарубежные рынки.

Рассмотрение существующих подходов к динамичному развитию следует начать с определения сущности экономической динамики, ее отличительных особенностей, характеризующих динамичное развитие предпринимательства как экономической системы [116].

По мнению В.А. Садовниченко, основными макроэкономическими показателями, отраженными в различных моделях экономической динамики, выступают: валовой внутренний продукт страны; численность трудовых ресурсов; инвестиции в основной капитал; экспорт и импорт товаров и услуг, сальдо торгового баланса; производительность труда; индекс человеческого развития [104].

А.И. Каримова связывает динамичное развитие предпринимательства с его устойчивым развитием, предлагая методику оценки уровня устойчивого развития малых предприятий в регионе.

М.А. Саранча, Е.А. Рублева для оценки масштабов и уровня динамичного развития предпринимательства в регионе предлагают использовать интегральный коэффициент, определяемый как произведение значений критериальных показателей и весовых коэффициентов [107].

Исследователи О.В. Лускатова, Е.О. Гленкова, В.А. Шалова связывают эффективность развития предпринимательства с динамикой развития региона, что весьма обоснованно. Для оценки влияния предпринимательства на динамику развития региона авторы предлагают использовать многофакторную модель эффективности предпринимательской деятельности как функцию четырех переменных:

1) бюджетная – объем налоговых отчислений, осуществленных предпринимателями;

- 2) социальная – зарплатоёмкость предприятий, осуществляющих предпринимательскую деятельность;
- 3) экономическая – финансовый результат всех предприятий области;
- 4) инвестиционная – финансовые вложения в основной капитал.

Оценивая данную функцию в динамике, можно говорить о динамической эффективности динамичного развития предпринимательства в регионе на основании предложенных факторов [65]. Следует отметить, что разработанная модель является наиболее полной с точки зрения факторов, из которых состоит эффективность динамичного развития предпринимательства в динамике.

Динамичное развитие предпринимательства не может не оказывать влияния на развитие общества и региона в целом. Характер предпринимательской деятельности и ее составляющие демонстрируют синергетический эффект на уровень жизни населения, его покупательскую способность, динамику налоговых поступлений и т.д. В свою очередь на само динамичное развитие предпринимательства влияют различные заинтересованные стороны: субъекты предпринимательства, стратегические партнеры, органы власти и население. Их влияние может быть, как прямым, так и косвенным.

К субъектам предпринимательской деятельности относятся предприятия, как резиденты, так и нерезиденты в конкретном регионе; имеющие и не имеющие экономические связи с другими субъектами предпринимательской деятельности в регионе; являющиеся юридическими лицами и субъектами предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

Среди стратегических стейкхолдеров (партнеров) определяют:

- долгосрочных российских и зарубежных инвесторов компании, заинтересованных в ее долгосрочном и успешном развитии;
- собственников, являющихся одновременно поставщиками финансовых и предпринимательских ресурсов.

Местное население характеризуется такими признаками, как половозрастная структура; национальный и этнический состав;

покупательная способность; миграционные процессы. Его можно рассматривать в качестве источника потенциальных трудовых ресурсов, основы предпринимательского потенциала территории; потребителей продукции, работ и услуг, производимых предпринимателями конкретной территории.

К органам власти относятся органы законодательной и исполнительной власти субъекта РФ, реализующие государственную политику в сфере предпринимательства, включая регулирование и поддержку предпринимательской деятельности.

Поскольку предпринимательство является хозяйственной системой, характеризующейся многогранным процессом развития, разрабатываемая методика должна также включать оценку с позиции участников развития предпринимательства и учитывать экономические, общественные и финансово-бюджетные результаты деятельности малых и средних предприятий, проявляющиеся в долгосрочном периоде. Использование данной методики позволит в свою очередь предложить перспективные меры, необходимые для обеспечения динамичного развития предпринимательства как на региональном, так и государственном уровне.

В процессе реализации поставленных задач использован комплекс методов, взаимно дополняющих друг друга. При анализе теоретических положений динамичного развития предпринимательства были применены категориальный метод, логико-структурный анализ и синтез. При разработке методики оценки динамичного развития предпринимательства реализованы общенаучные методы исследования, прикладные экономико-статистические методы. При апробации предложенной методики использовался комплекс эмпирических методов, включающих в себя контент-анализ, метод сравнительного анализа, метод графического моделирования, алгоритмизации, рейтингования.

На рисунке 3.1 представлена разработанная авторами методика оценки динамичного развития предпринимательства, состоящая из нескольких блоков.

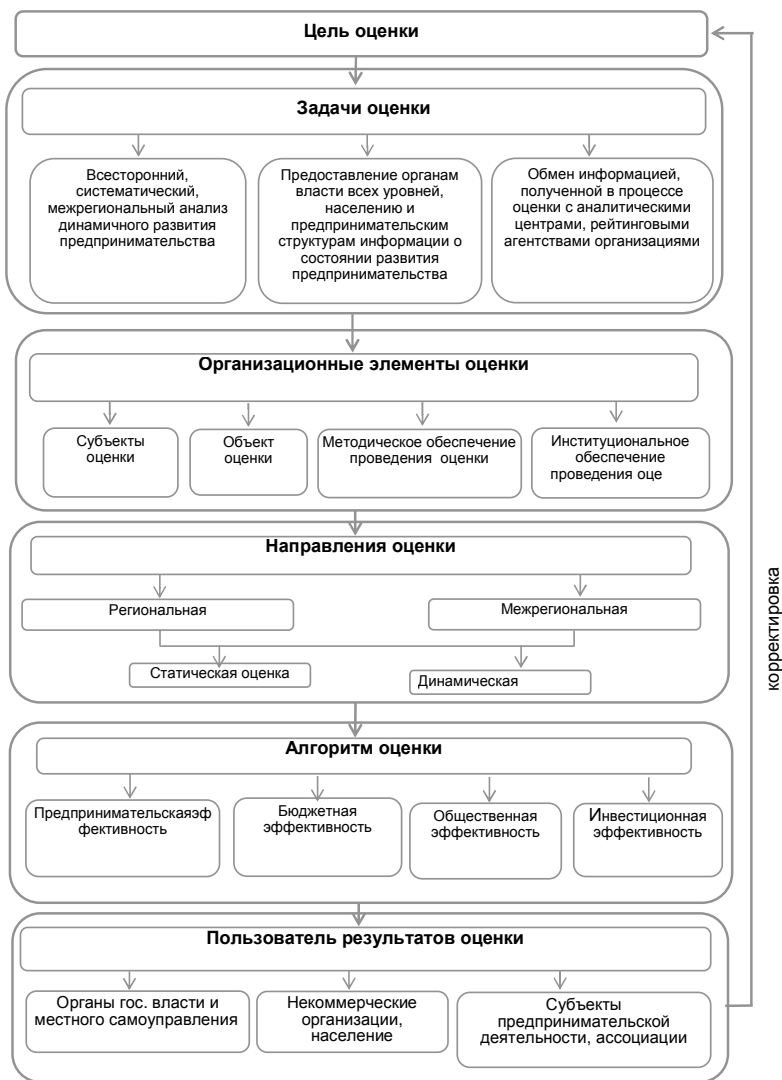


Рис. 3.1. Методика оценки динамического развития предпринимательства

Первый блок включает в себя задачи проведения оценки: всесторонний, систематический, межрегиональный анализ динамического развития предпринимательства с помощью предложенных показателей; предоставление органам власти всех

уровней, населению и предпринимательским структурам информации о состоянии развития предпринимательства; обмен информацией, полученной в процессе оценки с аналитическими центрами, рейтинговыми агентствами организациями.

Второй блок состоит из методического и институционального обеспечения, содержащего законодательные акты, методические документы, программные документы федерального и регионального уровней в области развития предпринимательства; объекта и субъекта оценки, в качестве которого выступают предприятия в соответствии с критериями, относящимися к сектору малого и среднего предпринимательства.

В третьем блоке представлены основные направления методики оценки динамического развития предпринимательства: статистический и динамический анализ, проводящийся на региональном и межрегиональном уровнях.

Четвертый блок включает в себя оценку составляющих показателей каждого вида эффективности, интегральных показателей отдельных видов эффективности, комплексного интегрального показателя эффективности.

В рамках данного исследования авторами предложены следующие виды эффективности:

- предпринимательская - характеризующая цикличность изменения рыночной конъюнктуры, уровень подготовки и квалификации рабочей силы;
- бюджетная - отражающая формирование источников бюджетных средств для дальнейшего развития территорий;
- общественная - характеризующая социальный климат в регионе и отношение местного населения к предпринимательству;
- инвестиционная - отражающая окупаемость инвестиций в модернизацию производства, рост предпринимательского потенциала, создание инвестиционного климата в регионе.

Далее осуществляется интерпретация полученных результатов, выделяются факторы, влияющие на развитие предпринимательства, и в зависимости от них разрабатываются конкретные направления повышения эффективности развития предпринимательства.

Оценку стоит осуществлять с позиции участников развития предпринимательства, представленных в последнем блоке, и учитывать экономические, общественные и финансово-бюджетные результаты деятельности малых и средних предприятий, проявляющиеся в долгосрочном периоде.

Система показателей, представлена на рис. 3.2.

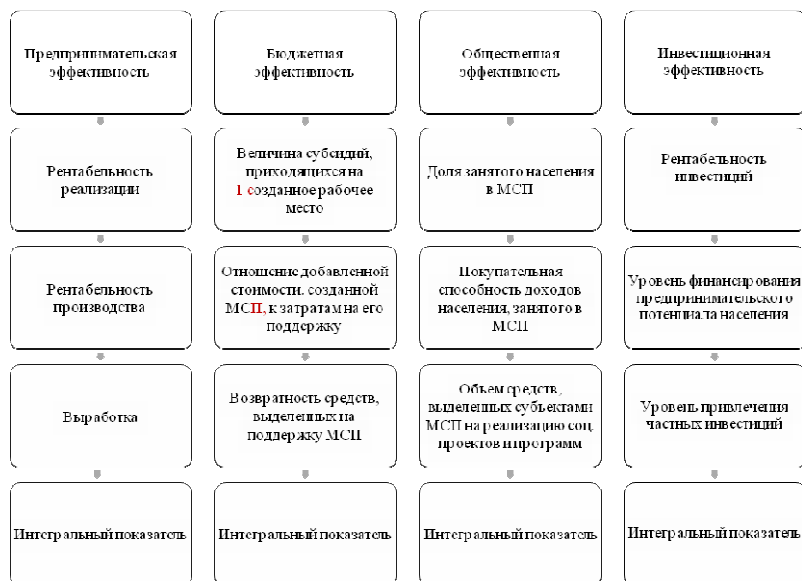


Рис. 3.2. Система показателей оценки динамического развития предпринимательства

Очевидно, что оценка динамического развития предпринимательства состоит из четырех блоков: предпринимательской, бюджетной, инвестиционной и общественной эффективности. Для каждого из блоков предложена совокупность абсолютных и относительных показателей, на основании которых строится интегральный.

Для построения интегральных показателей выполняется расчет весовых коэффициентов и нормирование показателей. С целью определения весовых коэффициентов необходимо использовать экспертный метод. Для реализации экспертных методов принятия решений привлекаются соответствующие квалифициро-

ванные специалисты. При ранжировании показателей эффективности целесообразно учитывать мнение специалистов, непосредственно сталкивающихся с изучаемыми проблемами на практике.

Таким образом, региональная и межрегиональная оценка динамичного развития предпринимательства строится на единой системе показателей, характеризующих интересы, ценности, цели и задачи основных групп стейкхолдеров. В целом для проведения межрегиональной оценки динамичного развития предпринимательства предлагается следовать алгоритму, представленному на рис. 3.3.

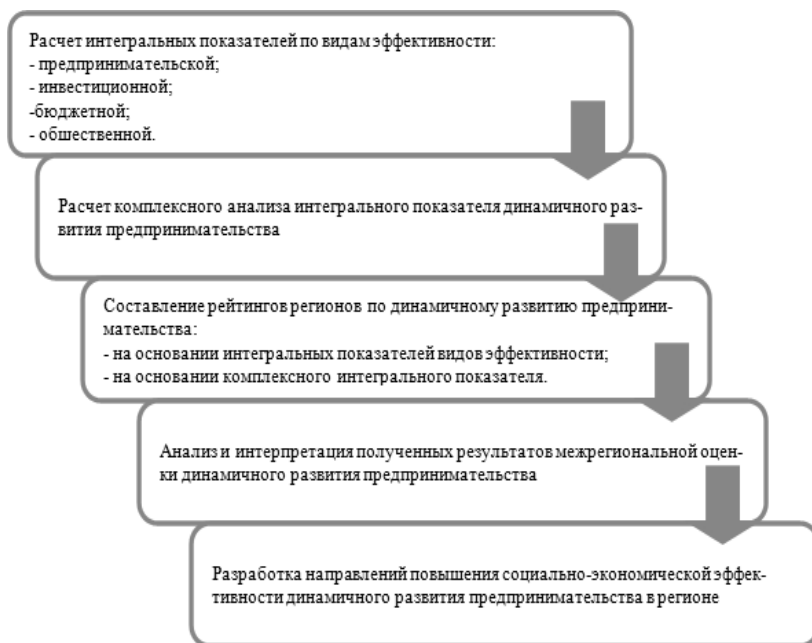


Рис. 3.3. Алгоритм проведения межрегиональной оценки динамичного развития предпринимательства

Из рисунка 3.3 следует, что для осуществления оценки динамичного развития предпринимательства с целью интерпретации и упрощения представления результатов сравнительных оценок необходимо произвести расчет как интегральных показателей, так и комплексного интегрального показателя.

Следующим этапом в проведении межрегиональной оценки динамичного развития предпринимательства является составление рейтингов регионов. На данной стадии проводится ранжирование субъектов федерального округа по интегральным показателям. В результате рангу каждого региона соответствует порядковый номер, занимаемый им в пределах блока социально-экономической эффективности. Рейтинг присваивается регионам в порядке убывания интегральных оценок. Рейтинг регионов составляется по интегральным показателям видов эффективности, а также по комплексному интегральному показателю социально-экономической эффективности развития предпринимательства.

В зависимости от полученных результатов оценки на основе ранее представленной системы показателей может возникнуть необходимость повышения эффективности динамичного развития предпринимательства. В свою очередь, направления ее повышения должны быть взаимоувязаны с видами эффективности, а также включать в себя следующие принципы:

- снятие конфликтов интересов групп заинтересованных сторон;
- сбалансирование интересов;
- консолидация ресурсов.

В процессе динамичного развития предпринимательства каждый стейкхолдер преследует свои интересы, стремясь удовлетворить их в максимальной степени. Однако подобное стремление может вступить в противоречие с интересами других стейкхолдеров, в результате чего наблюдается конфликт интересов.

При разработке направлений повышения эффективности развития предпринимательства необходимо определить методы воздействия на виды эффективности, основные из которых:

- административные;
- бюджетно-финансовые;
- экономические.

Таким образом, при снижении составляющих коммерческой эффективности органам власти различных уровней необходимо использовать административные методы в части поддержки и реализации программ развития предпринимательст-

ва, программ обучения населения организации предпринимательской деятельности, разработки инвестиционных паспортов муниципальных территорий.

Бюджетно-финансовые методы, реализуемые органами власти, представляют важнейший инструмент государственного регулирования, так как именно с их помощью осуществляются перераспределение доходов и формирование направлений расходов.

Субъекты предпринимательства могут использовать экономические методы для реализации таких направлений, как применение инструментов лизинга, стимулирование спроса населения, расширение масштабов бизнеса, а также осуществление предпринимателями деятельности в приоритетных отраслях.

В то же время данные направления будут способствовать экономии ресурсов, сокращению расходов на налоговые и производственные издержки, что повысит эффективность динамичного развития предпринимательства.

Таким образом, реализация указанных направлений позволит повысить социально-экономическую эффективность развития предпринимательства и, как следствие, даст возможность учитывать интересы всех стейкхолдеров в части повышения уровня и качества жизни населения, создания благоприятного предпринимательского климата, увеличения предпринимательской активности, обеспечения пополнения доходной части бюджета различных уровней.

3.2. Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа с позиции заинтересованных сторон

В настоящее время существующая система взаимодействия предпринимательского сообщества, органов власти и населения во многом уступает социально-экономическим стандартам развитых стран мира не только в силу особенностей развития российского бизнеса, но и вследствие отсутствия оценки процессов взаимодействия власти и бизнеса, с одной стороны, а также бизнеса и общества – с другой, в форме добровольного

вклада средств предпринимателей в развитие общественно значимых проектов, включая социальную, экономическую и экологическую сферы. Эффективное развитие предпринимательства в современных условиях должно опираться на принципиально новые формы взаимодействия, трансформируя противоречия интересов в согласованное взаимодействие, обеспечивая устойчивое социально-экономическое развитие территории, формируя предпосылки для улучшения социального климата и стимулирования экономического роста.

Однако, несмотря на высокую значимость предпринимательства, в настоящее время его развитие характеризуется негативной динамикой. Одна из основных причин сложившейся ситуации, как показывает практика, кроется в низком уровне согласованности, взаимопонимания и доверия между предпринимательскими сообществами, органами власти и населением. При этом существующие модели оценки развития предпринимательства направлены на определение коммерческой составляющей различных эффектов его деятельности и не позволяют определить их общественный характер, затрагивающий интересы многих субъектов.

Исходя из вышеизложенного, эффективность как самого предпринимательства, так и его развития следует рассматривать не только как результат определенной деятельности субъектов хозяйствования, получаемый за достаточно короткий промежуток времени, но и как результат взаимодействия сторон, заинтересованных в развитии предпринимательства, проявляющийся в долгосрочном периоде во всех сферах социально-экономической жизни общества.

Мы провели сравнительную межрегиональную оценку эффективности развития предпринимательства для выявления положительных и негативных тенденций и проблемных мест. Полученные результаты легли в основу разработки направлений повышения эффективности развития предпринимательства.

Были использованы следующие методы:

1. Общенаучные методы исследования для выделения основных групп заинтересованных сторон с позиции процесса развития предпринимательства и их интересов – логико-

структурный анализ и синтез, социологический и экспертный опросы, интервьюирование.

2. Прикладные экономико-статистические методы – для обоснования видов эффективности по критерию соответствия интересам основных групп заинтересованных сторон и для формирования системы показателей.

3. Эмпирические методы, включая контент-анализ, методы сравнительного анализа, графического моделирования, алгоритмизации, рейтингования, для апробации социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства на межрегиональном уровне.

Вышеперечисленные методы и подходы были призваны обеспечить необходимую глубину, качество и достоверность результатов.

В таблице 3.1 представлена система показателей, характеризующих виды эффективности развития предпринимательства с позиции заинтересованных сторон.

Таблица 3.1

Система показателей по видам эффективности развития предпринимательства

Предпринимательская эффективность		
Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
Рентабельность реализации	$R_p = \frac{M_p}{O_b}$	R_p – рентабельность реализации, Φ_p – маржинальная прибыль, O_b – оборот МСП
Рентабельность производства	$R_{\pi} = \frac{O_{\pi}}{C_b}$	R_{π} – рентабельность производства, Φ_p – операционная прибыль, C_b – себестоимость произведенной продукции (услуг) МСП

Предпринимательская эффективность		
Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
Выработка	$V_T = \frac{Об}{Др}$	V_T – выработка, $Об$ – оборот МСП, $Др$ – число рабочих дней
Бюджетная эффективность		
Величина субсидий, приходящихся на 1 созданное рабочее место	$P_M = \frac{C_M}{P_{Mi}}$	P_M – величина субсидий, приходящихся на 1 созданное рабочее место, P_{Mi} – количество новых рабочих мест в МСП, C_M – субсидии, выделяемые бюджетом на создание дополнительных рабочих мест
Отношение добавленной стоимости, созданной МСП, к затратам на его поддержку	$P_{дс} = \frac{ДС_i}{З_{производства}}$	$P_{дс}$ – отношение добавленной стоимости, созданной МСП, к затратам на его поддержку, $ДС_i$ – величина добавленной стоимости, созданная за счет средств поддержки МСП, $З_{производства}$ – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП
Возвратность средств, выделенных на поддержку МСП	$P_б = \frac{П_{би}}{З_{производства}}$	$P_б$ – возвратность средств, выделенных на поддержку МСП, $П_{би}$ – объем поступлений в бюджет от деятельности МСП за анализируемый период, $З_{производства}$ – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП

Предпринимательская эффективность		
Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
Общественная эффективность		
Доля занятого населения в МСП	$Обз_{мсп} = \frac{ЧЗ_{мсп}}{Н_{эк}}$	Обз _{мсп} – доля занятого населения в МСП, ЧЗ _{мсп} – численность занятых в МСП, Н _{эк} – общая численность экономически активного населения
Покупательная способность доходов населения, занятого в МСП	$Д = \frac{Д_{ср}}{С_{п.м}}$	Д – покупательная способность доходов населения, занятого в МСП, Д _{ср} – среднемесячные доходы населения, занятого в МСП, С _{п.м} – стоимость прожиточного минимума
Объем средств, выделенных субъектами МСП на реализацию социальных проектов и программ на 1 предприятие	$Со = \frac{Ос}{Ч_{мсп}}$	Со – объем средств, выделенных субъектами МСП на реализацию социальных проектов и программ на 1 предприятие, Ос – объемы средств, выделенных МСП на реализацию социальных проектов и программ, Ч _{мсп} – число предприятий МСП
Инвестиционная эффективность		
Рентабельность инвестиций	$Р_{и} = \frac{Ф_{п}}{И_{ок}}$	Р _и – рентабельность инвестиций, Ф _р – чистая прибыль, И _{ок} – инвестиции в основной капитал МСП

Предпринимательская эффективность		
Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
Уровень привлечения частных инвестиций	$I_{\text{част}} = \frac{I_{\text{част}i}}{З_{\text{производства}}}$	<p>$I_{\text{част}}$ – уровень привлечения частных инвестиций,</p> <p>$I_{\text{част}i}$ – объем привлеченных за анализируемый период частных инвестиций в МСП,</p> <p>$З_{\text{производства}}$ – затраты бюджета на поддержку МСП</p>
Уровень финансирования предпринимательского потенциала населения	$Пп = \frac{Фо}{Н_{\text{ЭК}}}$	<p>Пп – уровень финансирования предпринимательского потенциала населения,</p> <p>Фо – финансирование обучения населения основам предпринимательской деятельности,</p> <p>$Н_{\text{ЭК}}$ – общая численность экономически активного населения</p>

Таким образом, эффективность развития предпринимательства в регионе включает в себя:

- 1) предпринимательскую эффективность в рамках интересов предпринимательских структур;
- 2) бюджетную эффективность с позиции целей и задач регионального развития, стоящих перед органами государственной власти;
- 3) общественную эффективность, отражающую интересы, определяемые системой ценностных установок местного населения.

Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионе с позиции заинтересованных сторон включает в себя группы показателей, отвечающих критериям: соответствия сформулированным стратегическим целям, ценностям, интересам различных групп стейкхолдеров; сопостави-

мости; интерпретации качественных характеристик; полноты отражения результатов; возможности их получения.

Для проведения сравнительной региональной оценки эффективности развития предпринимательства необходимо произвести построение интегральных показателей.

С этой целью рекомендуется:

– выполнить непосредственно расчет весовых коэффициентов;

– нормировать показатели.

1. Интегральный показатель предпринимательской эффективности:

$$ПЭФ_j = ЭФ_{Ррj} \times \omega_1 + ЭФ_{Рпрj} \times \omega_2 + ЭФ_{Втj} \times \omega_3,$$

где $ЭФ_{Ррj}$ – нормированный показатель рентабельности реализации;
 $ЭФ_{Рпрj}$ – нормированный показатель рентабельности производства;

$ЭФ_{Втj}$ – нормированный показатель выработки.

2. Интегральный показатель бюджетной эффективности:

$$БЭФ_j = ЭФ_{рmj} \times \omega_1 + ЭФ_{дсj} \times \omega_2 + ЭФ_{бj} \times \omega_3,$$

где $ЭФ_{рmj}$ – нормированный показатель величины субсидий, приходящихся на 1 созданное рабочее место;

$ЭФ_{дсj}$ – нормированный показатель отношения добавленной стоимости, созданной МСП к затратам на его поддержку;

$ЭФ_{бj}$ – нормированный показатель возвратности средств, выделенных на поддержку МСП.

3. Интегральный показатель общественной эффективности:

$$ОЭФ_j = ЭФ_{знj} \times \omega_1 + ЭФ_{днj} \times \omega_2 + ЭФ_{соj} \times \omega_3,$$

где $ЭФ_{знj}$ – нормированный показатель доли населения, занятого в МСП;

$ЭФ_{днj}$ – нормированный показатель покупательной способности доходов населения, занятого в МСП;

$ЭФ_{соj}$ – нормированный показатель объема средств, выделенных субъектами МСП на реализацию социальных проектов и программ на 1 предприятие.

4. *Интегральный показатель инвестиционной эффективности:*

$$ИЭФ_j = ЭФ_{ринj} \times \omega_1 + ЭФ_{иj} \times \omega_2 + ЭФ_{ппj} \times \omega_3,$$

где $ЭФ_{ринj}$ – нормированный показатель рентабельности инвестиций;

$ЭФ_{иj}$ – нормированный показатель уровня привлечения частных инвестиций;

$ЭФ_{ппj}$ – нормированный показатель уровня финансирования предпринимательского потенциала населения;

ω_j – весовой коэффициент, определенный экспертным путем.

Для определения весовых коэффициентов был использован экспертный метод. В целях реализации экспертных методов принятия решений привлекаются соответствующие квалифицированные специалисты. При ранжировании показателей эффективности целесообразно учитывать мнение специалистов, непосредственно сталкивающихся с изучаемыми проблемами на практике.

Далее необходимо выполнить нормирование составляющих видов эффективности путем умножения значения показателей после проведения обработки с помощью эталонных значений и кодированной шкалы на весовые коэффициенты.

В таблице 3.2 приведены рассчитанные весовые коэффициенты для показателей видов эффективности развития предпринимательства.

Таблица 3.2

Весовые коэффициенты для показателей видов эффективности развития предпринимательства

Показатель	Весовой коэффициент
Предпринимательская эффективность	
Рентабельность реализации, %	0,275
Рентабельность производства, %	0,175
Выработка, тыс. руб./чел.	0,25

Окончание табл. 3.2

Показатель	Весовой коэффициент
Бюджетная эффективность	
Отношение количества созданных новых рабочих мест к затратам бюджета на их создание, мест/руб.	0,2
Отношение ВРП предпринимательства к затратам на его поддержку, руб.	0,225
Отношение поступлений в бюджет от деятельности МСП к объему средств господдержки, руб.	0,275
Общественная эффективность	
Отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения, %	0,325
Отношение среднемесячных доходов населения, занятого в МСП, к стоимости потребительской корзины	0,225
Социальная ответственность предпринимательства, млн руб.	0,275
Инвестиционная эффективность	
Рентабельность инвестиций, %	0,3
Уровень финансирования предпринимательского потенциала населения, млн руб.	0,175
Отношение объема привлеченных частных инвестиций к объему средств господдержки, тыс. руб.	0,3

В свою очередь, комплексный интегральный показатель эффективности развития предпринимательства рассчитывается аналогично интегральным показателям по видам эффективности по следующей формуле:

$$I_{\text{эф}} = П_{\text{эф}j} \times \omega_1 + Б_{\text{эф}j} \times \omega_2 + О_{\text{эф}j} \times \omega_3 + И_{\text{эф}j} \times \omega_4,$$

где $П_{\text{эф}j}$ – интегральный показатель предпринимательской эффективности;

$БЭФ_j$ – интегральный показатель бюджетной эффективности;
 $ОЭФ_j$ – интегральный показатель общественной эффективности;

$ИЭФ_j$ – интегральный показатель инвестиционной эффективности;

ω_j – весовой коэффициент, определенный экспертным путем.

Для расчета комплексного интегрального показателя эффективности развития предпринимательства весовые коэффициенты равны между собой.

Неотъемлемым этапом в проведении социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства является составление рейтингов регионов. На данной стадии осуществляется ранжирование субъектов федерального округа по интегральным показателям.

Ранжирование представляет собой процедуру упорядочения объектов изучения на основании преимущества. Ранг – это порядковый номер значений показателя, размещенных по возрастанию или убыванию их величин [19; 69; 105]. В результате рангу каждого региона соответствует порядковый номер, присвоенный ему в пределах блока динамической эффективности в порядке убывания интегральных оценок. Рейтинг регионов составляется по интегральным показателям видов эффективности, а также по комплексному интегральному показателю эффективности развития предпринимательства.

С целью апробации предложенной методики в настоящем исследовании в качестве объекта будут выступать субъекты малого и среднего предпринимательства макрорегиона Дальневосточного федерального округа (далее – ДФО).

Дальневосточный федеральный округ был образован в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе». В состав ДФО в настоящее время включены 9 субъектов Российской Федерации: Республика Саха (Якутия), Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Камчатский край, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ.

Дальневосточный федеральный округ занимает выгодное экономико-географическое положение в России и Азиатско-Тихоокеанском регионе (далее – АТР), соседствуя с такими странами, как Китай, Япония и США. К портам Дальнего Востока имеют выходы широтные транспортные системы Транссибирской и Байкало-Амурской железнодорожных магистралей, пересекающих Евразию. Вдоль дальневосточных берегов проходит Северный морской путь.

Экономико-географическими особенностями развития экономики ДФО являются периферийность территории, концентрация экономики в двух крупнейших городах и социально-экономическая поляризация между этими центрами.

Экономика ДФО также характеризуется рядом структурных особенностей и в значительной степени базируется на использовании природно-ресурсного потенциала. Экспорт природных ресурсов и развитие транспортно-транзитных функций рассматриваются в качестве стратегической линии развития ДФО на перспективу. При этом динамика валового регионального продукта определяется ростом оборота розничной торговли и производства услуг при отставании темпов промышленного роста.

В настоящее время в ДФО решается важнейшая двуединая задача: переход к динамичному социально-экономическому развитию обширнейшей территории и обеспечение конкурентного прорыва к интеграции и тесному сотрудничеству со странами АТР. Для поставленных задач были разработаны и приняты значимые законопроекты, одним из которых является Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Задачу ускоренного развития дальневосточных территорий Президент РФ назвал «приоритетом XXI века». Впервые она решается на уровне системных мер поддержки: выделением финансовых средств из госбюджета, специальными законами, поощряющими государственно-частное партнерство.

Данный законопроект устанавливает особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, определяет преференции и налоговые льготы, предусматривает создание благоприятных условий для инвесторов, обеспечивает ускоренное

социально-экономическое развитие и создание комфортных условий проживания населения на территории ДФО.

Все представленные особенности оказывают существенное влияние на тенденции развития малого и среднего предпринимательства в регионах ДФО.

Для проведения социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства в регионах ДФО с позиции заинтересованных сторон были использованы материалы Федерального портала развития предпринимательства, а также сайтов малого и среднего предпринимательства дальневосточных регионов России; сведения из Единой межведомственной информационно-статистической системы и Центральной базы статистических данных за 2011–2018 гг.; стратегии регионального развития и отчеты об их реализации; государственные программы (подпрограммы) развития предпринимательства в субъектах ДФО.

В таблицах 3.3 и 3.4 приведены интегральные показатели предпринимательской эффективности и рейтинги регионов.

Таблица 3.3

**Интегральные показатели предпринимательской
эффективности развития предпринимательства
в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	0,74	0,69	0,57	0,75	0,61	0,47	0,54	0,53
Камчатский край	0,83	0,62	0,54	0,67	0,58	0,74	0,84	0,85
Приморский край	0,73	0,76	0,67	0,77	0,67	0,69	0,71	0,74
Хабаровский край	0,53	0,58	0,71	0,63	0,57	0,46	0,50	0,52
Амурская область	0,72	0,56	0,62	0,67	0,62	0,53	0,51	0,52

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Магаданская область	0,95	0,87	0,70	0,92	0,92	0,74	0,87	0,85
Сахалинская область	0,84	0,77	0,93	0,92	0,82	0,58	0,63	0,63
Еврейская автономная область	0,26	0,31	0,49	0,42	0,45	0,50	0,54	0,51
Чукотский автономный округ	0,37	0,12	0,14	0,00	0,28	0,23	0,15	0,25

Таким образом, по предпринимательской эффективности развития предпринимательства наилучшие результаты в 2011–2018 гг. показали Приморский и Камчатский края, что обусловлено реализацией федеральных проектов по созданию отраслевых кластеров и ТОРов. Магаданская и Сахалинская области характеризуются средними показателями с нестабильной динамикой. Наименее эффективными по развитию предпринимательства являются Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область. Остальные регионы демонстрируют стабильно хороший уровень предпринимательской эффективности.

Таблица 3.4

**Рейтинги регионов предпринимательской
эффективности развития предпринимательства
в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	4	4	6	3	5	4	4	6
Камчатский край	3	3	7	4	6	3	3	2

Окончание табл. 3.4

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Приморский край	6	6	4	2	3	3	2	1
Хабаровский край	7	7	2	5	7	7	7	2
Амурская область	5	5	5	4	4	5	5	5
Магаданская область	1	1	3	1	1	1	1	3
Сахалинская область	2	2	1	1	2	5	4	5
Еврейская автономная область	9	9	8	6	8	9	9	8
Чукотский автономный округ	8	8	9	7	9	8	8	9

Представленные в табл. 3.4 рейтинги регионов предпринимательской эффективности развития предпринимательства за период 2011–2018 гг. подтверждают вышеизложенные выводы.

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по предпринимательской эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 3.4.

Из рисунка 3.4 видно, что для данного вида эффективности характерна стабильная картина на протяжении анализируемого периода.

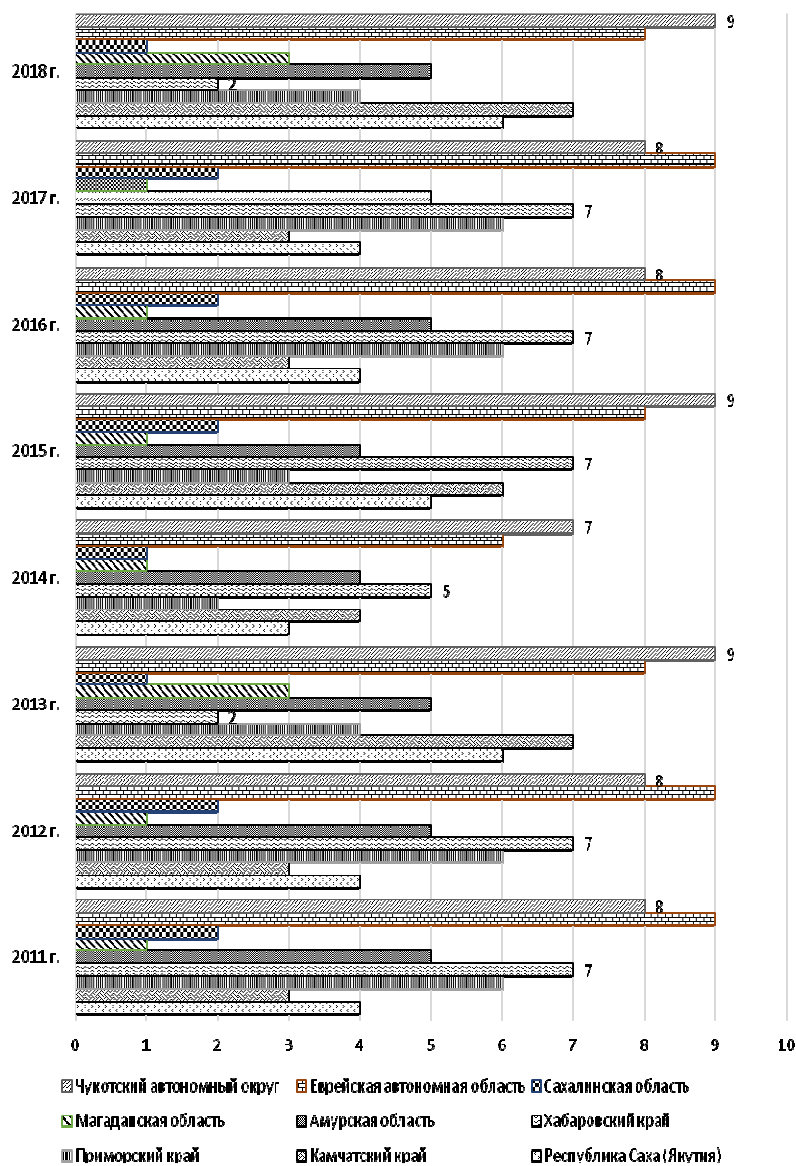


Рис. 3.4. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю предпринимательской эффективности развития предпринимательства за период 2011–2018 гг.

В таблицах 3.5 и 3.6 приведены интегральные показатели бюджетной эффективности регионов и рейтинги.

Таблица 3.5

Интегральные показатели бюджетной эффективности развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	0,26	0,21	0,57	0,37	0,38	0,46	0,47	0,53
Камчатский край	0,21	0,25	0,54	0,31	0,53	0,40	0,41	0,85
Приморский край	0,05	0,13	0,67	0,23	0,25	0,29	0,26	0,54
Хабаровский край	0,05	0,10	0,71	0,17	0,19	0,23	0,20	0,52
Амурская область	0,07	0,22	0,62	0,09	0,10	0,08	0,09	0,52
Магаданская область	0,04	0,31	0,70	0,34	0,25	0,23	0,22	0,35
Сахалинская область	0,07	0,77	0,93	0,34	0,44	0,37	0,39	0,63
Еврейская автономная область	0,80	0,76	0,49	0,91	0,89	0,83	0,89	0,51
Чукотский автономный округ	0,08	0,25	0,14	0,22	0,10	0,10	0,11	0,25

Итак, по бюджетной эффективности развития предпринимательства наилучшие результаты в 2011–2018 гг. продемонстрировали Сахалинская область, Еврейская автономная область и Камчатский край. Наименее эффективными по развитию предпринимательства являются Чукотский автономный округ и Амурская область. Остальные регионы характеризуются относительно средним уровнем эффективности.

Таблица 3.6

**Рейтинги регионов бюджетной эффективности развития
предпринимательства в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	2	2	4	2	4	2	7	4
Камчатский край	3	5	1	4	2	3	5	1
Приморский край	6	8	3	5	5	6	8	4
Хабаровский край	5	9	5	7	6	5	9	5
Амурская область	4	6	8	8	7	4	6	8
Магаданская область	6	3	4	3	5	6	3	4
Сахалинская область	4	1	6	3	3	4	1	6
Еврейская автономная область	1	2	2	1	1	1	2	2
Чукотский автономный округ	4	4	7	6	7	4	4	7

В целом, для всех регионов характерна нестабильная динамика за исследуемый период, что обусловлено значительными изменениями в налоговой политике государства, а также в обеспечении поддержки предпринимательского сектора. Поэтому для более глубокой и объективной оценки эффективности развития предпринимательской деятельности необходимо провести трендовый анализ по каждому региону за более длительный период.

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по бюджетной эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 3.5.

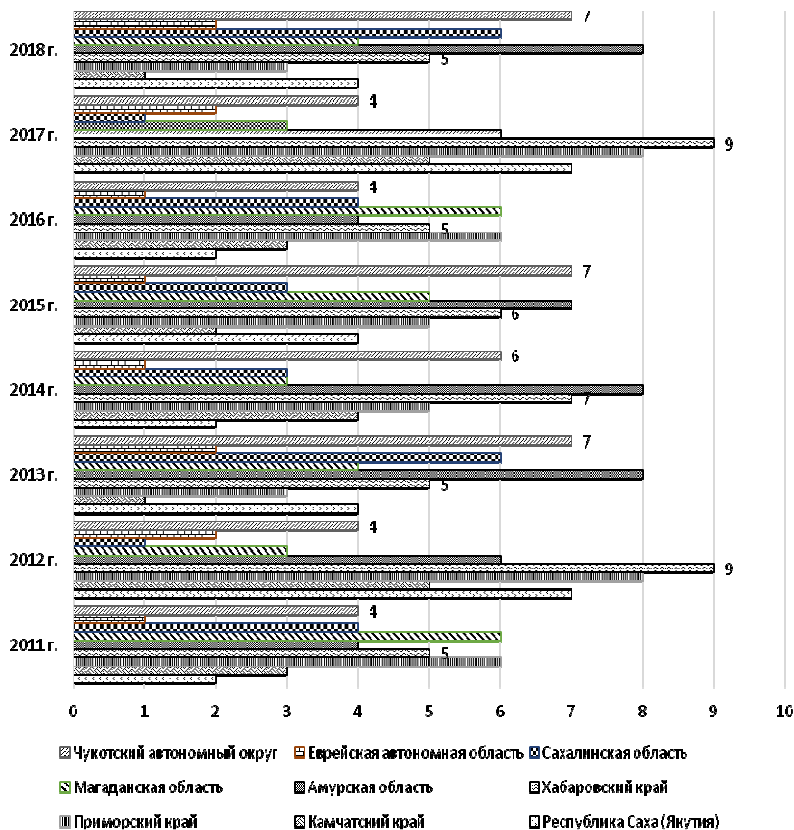


Рис. 3.5. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю бюджетной эффективности развития предпринимательства за период 2012–2016 гг.

В таблицах 3.7 и 3.8 приведены интегральные показатели общественной эффективности регионов и рейтинги.

Таблица 3.7

**Интегральные показатели общественной эффективности
развития предпринимательства в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	0,55	0,51	0,51	0,51	0,54	0,42	0,41	0,44
Камчатский край	0,58	0,60	0,57	0,61	0,62	0,40	0,49	0,48
Приморский край	0,69	0,87	0,69	0,87	0,88	0,65	0,82	0,66
Хабаровский край	0,75	0,68	0,70	0,66	0,72	0,63	0,66	0,62
Амурская область	0,52	0,46	0,51	0,51	0,53	0,41	0,43	0,45
Магаданская область	0,57	0,53	0,52	0,55	0,57	0,42	0,42	0,47
Сахалинская область	0,86	0,67	0,81	0,72	0,71	0,61	0,62	0,65
Еврейская автономная область	0,37	0,37	0,38	0,39	0,40	0,28	0,27	0,31
Чукотский автономный округ	0,47	0,32	0,45	0,32	0,32	0,27	0,32	0,29

Таким образом, по общественной эффективности в 2011–2018 гг. лидировали Сахалинская область, Приморский и Хабаровский края. Низкой эффективностью характеризуются Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область. Остальные регионы демонстрировали стабильно хороший уровень эффективности.

Таблица 3.8

**Рейтинги регионов общественной эффективности развития
предпринимательства в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	6	6	6	6	6	4	4	5
Камчатский край	4	4	4	4	4	4	4	4
Приморский край	3	1	3	1	1	3	1	3
Хабаровский край	2	2	2	3	2	2	2	2
Амурская область	7	7	6	6	7	7	7	6
Магаданская область	5	5	5	5	5	5	5	5
Сахалинская область	1	3	1	2	3	1	3	1
Еврейская автономная область	9	8	8	7	8	9	8	8
Чукотский автономный округ	8	9	7	8	9	8	9	7

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по общественной эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 3.6.

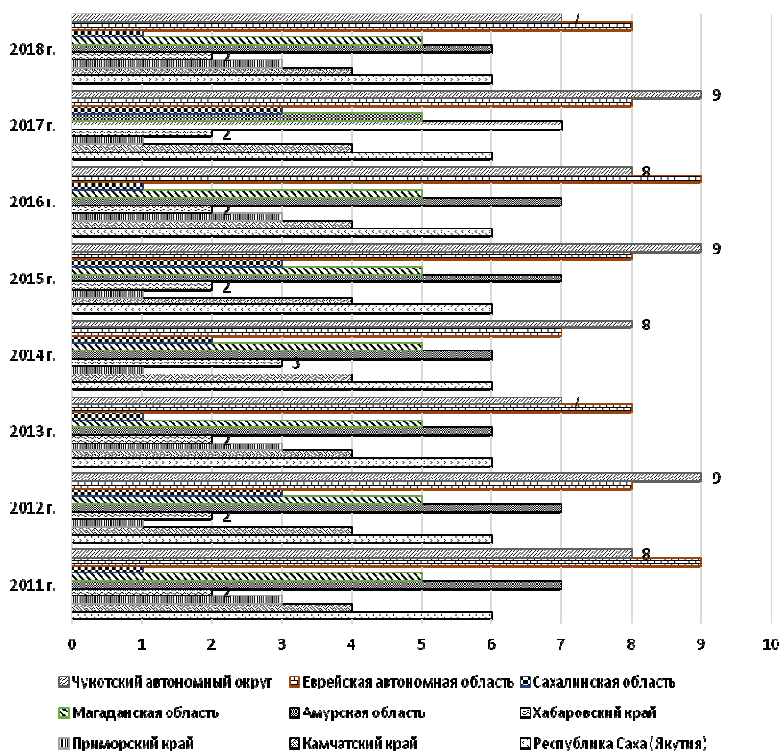


Рис. 3.6. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю общественной эффективности развития предпринимательства за период 2011–2018 гг.

На основании представленного графика можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода по данному виду эффективности также прослеживается стабильная картина, колебания интегральных показателей и рейтингов незначительны. Следовательно, разработанные мероприятия как для поддержания благоприятной ситуации в предпринимательстве, так и минимизации негативного влияния отрицательных факторов будут гарантированно эффективны и их результат будет легко прогнозируемым.

В таблицах 3.9 и 3.10 приведены интегральные показатели инвестиционной эффективности регионов и рейтинги.

Таблица 3.9

**Интегральные показатели инвестиционной эффективности
развития предпринимательства в 2011–2018 гг.**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	0,07	0,04	0,06	0,06	0,08	0,06	0,08	0,07
Камчатский край	0,32	0,33	0,28	0,31	0,30	0,29	0,32	0,34
Приморский край	0,38	0,36	0,38	0,40	0,38	0,39	0,43	0,39
Хабаровский край	0,31	0,31	0,27	0,26	0,33	0,34	0,33	0,35
Амурская область	0,16	0,14	0,13	0,18	0,16	0,17	0,20	0,20
Магаданская область	0,14	0,15	0,20	0,18	0,16	0,17	0,20	0,19
Сахалинская область	0,10	0,12	0,14	0,16	0,17	0,11	0,14	0,15
Еврейская автономная область	0,07	0,05	0,07	0,07	0,09	0,10	0,09	0,08
Чукотский автономный округ	0,04	0,05	0,05	0,07	0,06	0,06	0,05	0,06

Исходя из представленных данных можно сформулировать следующие выводы: во многом инвестиционная эффективность развития предпринимательства обусловлена региональной политикой, благоприятным инвестиционным климатом, а также наличием федеральных проектов и степенью их реализации.

Так, за исследуемый период наиболее положительная тенденция наблюдается в таких регионах, как Приморский, Камчатский и Хабаровский края.

Низкие результаты отмечаются в Чукотском автономном округе, Республике Саха (Якутия) и Еврейской автономной области.

Остальные регионы демонстрировали стабильно хороший уровень эффективности.

Таблица 3.10

Рейтинги регионов инвестиционной эффективности развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	9	9	9	9	9	8	9	7
Камчатский край	4	4	3	4	4	3	4	4
Приморский край	4	4	5	5	4	4	5	4
Хабаровский край	4	4	3	3	4	4	4	4
Амурская область	7	8	8	6	7	7	6	7
Магаданская область	9	8	7	8	8	7	9	8
Сахалинская область	9	9	9	6	8	9	8	7
Еврейская автономная область	9	9	9	7	8	8	9	7
Чукотский автономный округ	9	9	9	8	9	8	7	8

Рейтинги регионов инвестиционной эффективности развития предпринимательства (табл. 3.10) выявили регионы с низкой инвестиционной привлекательностью.

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по инвестиционной эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 3.7.

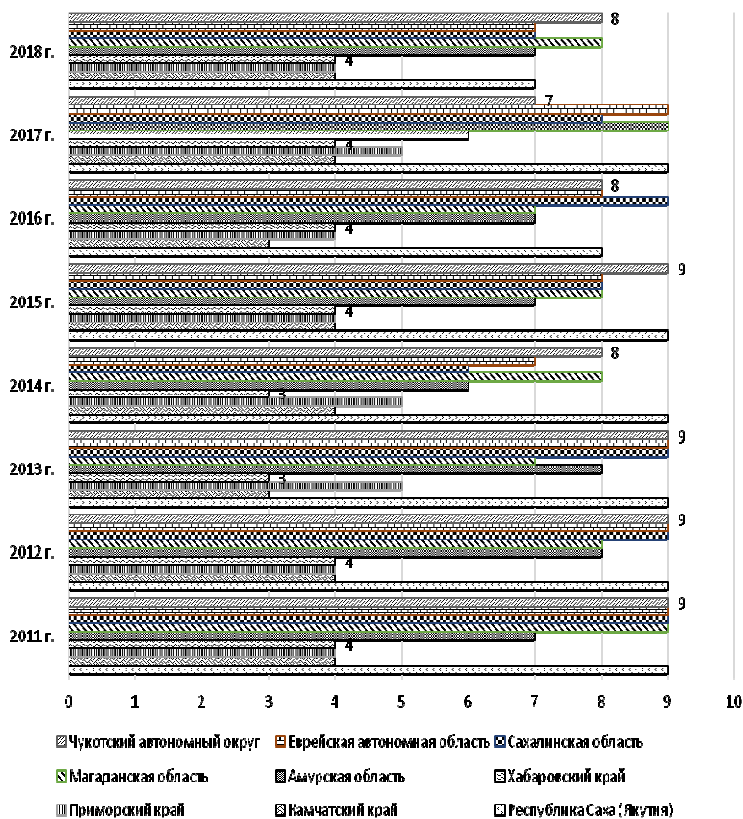


Рис. 3.7. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю инвестиционной эффективности развития предпринимательства за период 2011–2018 гг.

Значения комплексного интегрального показателя эффективности развития предпринимательства и рейтинга отражены в табл. 3.11 и 3.12, на рис. 3.8.

Таблица 3.11

Результаты оценки по комплексному интегральному показателю эффективности развития предпринимательства

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	0,52	0,47	0,55	0,54	0,51	0,45	0,48	0,50
Камчатский край	0,54	0,49	0,55	0,53	0,58	0,52	0,58	0,72
Приморский край	0,49	0,59	0,68	0,62	0,60	0,54	0,59	0,71
Хабаровский край	0,44	0,45	0,70	0,49	0,49	0,44	0,45	0,56
Амурская область	0,44	0,41	0,58	0,43	0,42	0,34	0,35	0,50
Магаданская область	0,52	0,57	0,64	0,60	0,58	0,46	0,50	0,72
Сахалинская область	0,59	0,74	0,89	0,66	0,66	0,52	0,55	0,63
Еврейская АО	0,48	0,48	0,46	0,57	0,58	0,54	0,57	0,44
Чукотский АО	0,31	0,23	0,24	0,18	0,24	0,20	0,19	0,26

Таким образом, в Сахалинской области за рассматриваемый промежуток времени уровень эффективности развития предпринимательской деятельности был наивысшим. В тройку лидеров входят также Приморский край и Магаданская область. Аутсайдерами являются Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область и Республика Саха (Якутия). Остальные регионы располагаются в середине рейтинга.

Таблица 3.12

Результаты оценки по комплексному интегральному рейтингу эффективности развития предпринимательства

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Саха (Якутия)	7	6	7	5	6	7	6	6
Камчатский край	2	4	6	6	5	5	4	5
Приморский край	5	2	3	2	2	3	4	2
Хабаровский край	4	3	2	6	6	4	3	3
Амурская область	8	8	5	8	8	7	7	6
Магаданская область	8	8	4	5	5	8	6	6
Сахалинская область	5	5	3	3	4	5	5	5
Еврейская АО	6	5	8	4	4	8	7	8
Чукотский АО	9	9	7	9	8	8	7	7

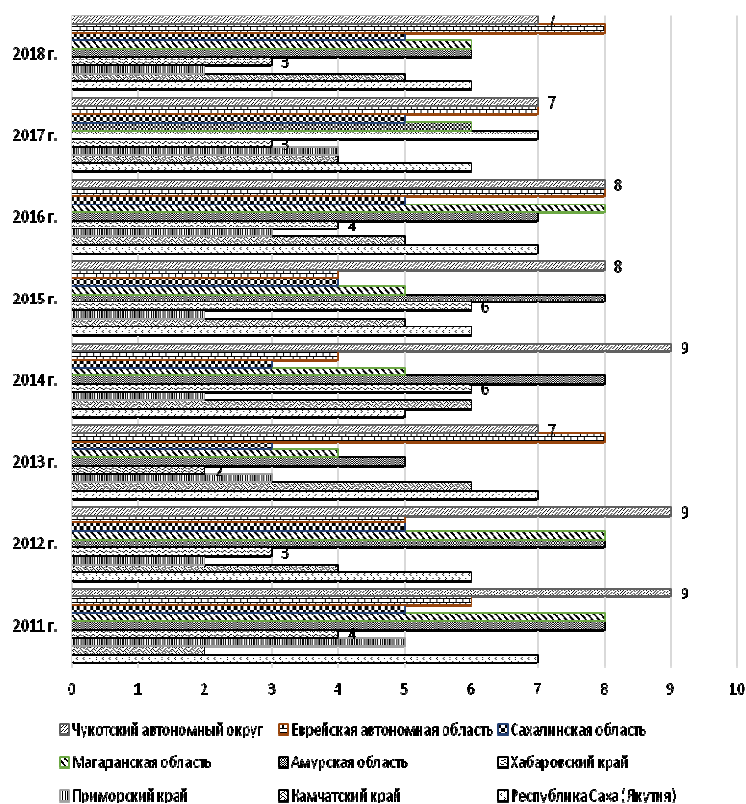


Рис. 3.8. Рейтинг регионов ДФО по комплексному интегральному показателю эффективности развития предпринимательства за период 2011–2018 гг.

Тенденция по регионам отличается относительной стабильностью, регионы в большинстве случаев занимают одни и те же позиции в рейтинге из года в год, что свидетельствует о сложившейся устойчивой специфике развития предпринимательства в регионах ДФО.

Таким образом, проведенная социально-экономическая оценка свидетельствует о преобладании негативных тенденций в развитии предпринимательства в регионах ДФО. Для повышения уровня эффективности развития предпринимательства авторами были предложены перспективные направления

повышения эффективности развития предпринимательства, включающие в себя следующие принципы: снятие конфликтов интересов групп заинтересованных сторон, сбалансирование интересов, консолидация ресурсов.

В Республике Саха (Якутия) основное снижение приходится на такие виды эффективности, как предпринимательская и бюджетная, в связи с чем в качестве ключевых направлений рассматриваются: приобретение и использование субъектами МСП инновационных технологий в приоритетных отраслях; предоставление налоговых льгот и налоговых каникул субъектам МСП со стороны органов государственной власти; поддержка органами власти программ развития МСП, ориентированных на реализацию приоритетных направлений экономики.

Для Камчатского края характерно снижение лишь предпринимательской эффективности развития предпринимательства. С учетом капиталоемкости основных отраслей экономики территории направления повышения эффективности будут включать в себя: использование лизинга органами государственной власти в качестве инструментов поддержки субъектов МСП; повышение заинтересованности населения в товарах, услугах, производимых субъектами МСП. При этом необходимо воздействовать и на социальную эффективность посредством предоставления скидок незащищенным слоям населения.

В Приморском крае к основным направлениям повышения общественной эффективности развития предпринимательства можно отнести: повышение престижа предпринимательской деятельности перед населением; частичное субсидирование затрат предпринимателей органами государственной власти на переобучение и повышение квалификации кадров.

В Хабаровском крае отмечено увеличение всех видов эффективности, поэтому для данной территории предложены общие направления: представление и защита интересов предпринимательства в органах местной и государственной власти; проведение различных мероприятий по актуальным вопросам экономики и новых инициатив.

Для Амурской области также характерно увеличение практически всех видов эффективности за исключением общественной, по которой изменения не выявлены. Повышению пока-

зателей данного вида эффективности будут способствовать следующие направления: привлечение предпринимателей к участию в социально значимых мероприятиях, к разработке программ социально-экономического развития и программ развития предпринимательства.

В Магаданской области отмечается снижение предпринимательской эффективности развития предпринимательства, как и в Амурской области, неизменным остается уровень общественной эффективности, поэтому в качестве основных предложены следующие направления: финансирование стартапов со стороны органов государственной власти и общественных организаций; повышение доли реинвестированной прибыли от осуществления предпринимательской деятельности, направленной на модернизацию производства. При реализации данных направлений необходимо учитывать ресурсный курс экономики.

Направления, предложенные для бюджетной эффективности развития предпринимательства в Сахалинской области, предполагают: повышение информационной открытости о реализации действующих программ поддержки со стороны органов региональной власти; развитие наиболее перспективных финансовых и нефинансовых инструментов экономического регулирования развития предпринимательства.

Для Еврейской автономной области также характерно снижение бюджетной и общественной эффективности, при этом направления ее повышения будут опираться в основном на содействие со стороны органов власти и общественных организаций в устранении административных барьеров и препятствий, на субсидирование затрат предпринимателям по созданию новых рабочих мест в перспективных отраслях региона.

В Чукотском автономном округе не выявлено снижающихся видов эффективности, в связи с чем авторами предложены направления общего характера – совершенствование правовых и экономических условий развития субъектов предпринимательства.

Таким образом, реализация представленных выше направлений будет способствовать нивелированию негативного влияния преобладающих факторов, препятствующих развитию

предпринимательства в регионах ДФО и повышению эффективности развития предпринимательства, что, в свою очередь, позволит учитывать интересы всех заинтересованных сторон в части повышения уровня и качества жизни населения, создания благоприятного предпринимательского климата, увеличения предпринимательской активности, обеспечения пополнения доходной части бюджета различных уровней [129].

Глава 4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

4.1. «Дальневосточный гектар» как вектор развития малого и среднего предпринимательства.

4.2. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения.

4.3. Графико-математическая модель оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненного цикла.

4.4. Организационные аспекты развития стратегического партнерства с иностранными инвесторами (на примере Китая).

4.1. «Дальневосточный гектар» как вектор развития малого и среднего предпринимательства

В настоящее время малый и средний бизнес (далее – МСБ) является неотъемлемой частью экономики, инструментом улучшения социального климата и стимулирования экономического роста. Являясь локомотивом инноваций, МСБ обеспечивает быструю генерацию новых рабочих мест и самозанятость населения при сокращении занятости в традиционных областях, ослабляя социальную напряженность в депрессивных регионах [123].

В Дальневосточном федеральном округе имеется огромный потенциал для развития МСБ, который характеризуется рядом структурных особенностей и в значительной степени базируется на использовании природно-ресурсного потенциала. Экспорт природных ресурсов и развитие транспортно-транзитных функций рассматриваются в качестве стратегической линии развития

Дальнего Востока на перспективу. При этом динамика валового регионального продукта определяется динамичным ростом оборота розничной торговли и производства услуг при отставании темпов промышленного роста. Также малый и средний бизнес в ДФО может способствовать уменьшению оттока населения, ведь ежегодно уезжают примерно 120 тыс. человек.

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства характеризуется негативными тенденциями. В течение последних 6 лет оборот МСБ находится в стагнации и занимает около 20% от общего оборота организаций в регионе. При этом число МСБ в данный период имеет нестабильную динамику. Сложившаяся ситуация привела к сокращению численности занятых в МСБ с 2007 года. Таким образом, качественные показатели развития малого и среднего бизнеса в регионе неуклонно снижаются, несмотря на мероприятия, реализуемые в сфере его поддержки исполнительными органами власти субъектов РФ [103].

Правительство активно поддерживает малый и средний бизнес. Выделены следующие основные направления государственного стимулирования:

- институциональное обеспечение (развитие институтов);
- программное управление развитием;
- финансовая поддержка (стимулирование) развития малого предпринимательства;
- формирование предпринимательских кластеров;
- развитие предпринимательского потенциала населения;
- расширение инфраструктуры предпринимательской деятельности;
- формирование благоприятного предпринимательского климата.

Одним из видов нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса в ДФО стала программа «Дальневосточный гектар». Россияне получили право безвозмездно взять в свое распоряжение земельный надел на Дальнем Востоке для различных целей, в том числе для ведения бизнеса, работы на себя или просто для проживания и освоения. В перспективе программа «Дальневосточный гектар» будет способствовать активному заселению территории.

В соответствии с положениями акции «Дальневосточный гектар» заявить права на получение своего участка могут:

- граждане России;
- иностранцы-участники программы «Переселение соотечественников»;
- объединения, состоящие из нескольких граждан РФ или переселенцев.

По условиям программы предоставленную землю можно использовать абсолютно для любых целей, не запрещенных законодательством:

- для возведения жилых построек;
- для организации любого своего бизнеса, в том числе на условиях самозанятости;
- для организации сельскохозяйственной деятельности или лесозаготовок и т.д. [97]

При этом в Российской Федерации потенциальных желающих более 25–40 млн человек. Но в первую очередь рассматриваются те, кто уже проживает в ДФО, поскольку местные жители знают особенности климата, земли своего региона, следовательно, гораздо лучше смогут использовать полученные гектары для развития сельского хозяйства.

Тем не менее, зафиксирован ряд проблем в реализации этого проекта в полном масштабе. В данный момент по официальным данным было подано 125 552 заявки, а рассмотрено лишь 47 185, что составляет 38%. Среди основных проблем, с которыми сталкиваются получатели «дальневосточного гектара», отмечают:

- технические сложности в работе федеральной информационной системы «На Дальний Восток», отсутствие в полном объеме информации о том, что собой представляет территория выдаваемых участков в федеральной системе, в то время как в региональной системе вся информация содержится, включая принадлежность земли или ведомую на ней деятельность;
- кадастровые сложности учета и границ участков, т.е. неполное совпадение фактических границ участков с кадастровыми планами. Участок в Приморье или Приамурье, выбранный в ре-

жиме онлайн из Новосибирска или Москвы, на деле может захватить территорию кладбища, водохранилища или другого участка, границы которого были изменены [43];

- правительством страны в программе разработки проекта были озвучены льготы на ипотеку под 4% годовых, но после запуска программы о льготах на кредитование благополучно забыли. Единственная финансовая поддержка, которая сейчас осуществляется, это льготное финансирование инвестиционных проектов по ставке 5% для крупных компаний, решивших работать на дальневосточном гектаре;

- административный барьер. Местные органы власти распределяют земли, которые в лучшей степени пригодны, между «своими». Этому свидетельствует тот факт, что в первый день запуска программы незаконным образом были распределены перспективные земли вдоль озера Ханка. Предпринимателям достаются земли, отдаленные от местности и без какой-либо инфраструктуры, а порой эти земли и вовсе не пригодны для эксплуатации. В данный момент уже не работают в полной мере ТОРы, требуются крупные вложения, а это под силу лишь крупному бизнесу, у МСБ на это нет финансовой возможности. ТОРы предназначены для крупного бизнеса, а программа «Дальневосточный гектар» нацелена на то, чтобы развить на Дальнем Востоке малый и средний бизнес, улучшить уровень жизни, а также увеличить население округа.

Для полной реализации проекта необходимо разработать следующие рекомендации предпринимательскому сообществу, предпринимательскому объединению, уполномоченным по защите прав предпринимателей, и общероссийской общественной организации «Опора России»:

- активизировать спрос среди местных предпринимателей на участие в программе;

- оживить механизм финансовой поддержки предпринимателей, желающих вести деятельность на дальневосточной земле;

- местным органам власти выдавать земли, пригодные для ведения деятельности;

- снизить уровень административных барьеров.

4.2. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения

Важность включения молодежи в развитие малого и среднего предпринимательства неоднократно подчеркивалась в выступлениях Президента Российской Федерации В.В. Путина, Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева, руководителей политических партий и многих общественных деятелей. В своих выступлениях они указывают на то, что молодежное предпринимательство является одним из важнейших приоритетов социально-экономической политики государства. Ориентация на создание условий поддержки молодых предпринимателей и необходимых гарантий их деятельности будет способствовать самореализации молодого человека. К сожалению, на данный момент в стране наблюдается определенный спад его развития. Изучая статистические данные, можно отметить две отрицательные тенденции: 1) снижение числа молодых людей, открывающих собственное дело, 2) высокая доля закрывающихся начинаний в течение первого года, что во многом обусловлено недостаточно эффективным функционированием существующего организационно-экономического механизма поддержки и развития молодых предпринимателей.

Общество нуждается в развитии, поощрении и распространении молодежного предпринимательства. Его особенности, связанные с инициативностью, адаптивностью и способностью молодых людей идти на риск, могут послужить локомотивом развития региональной экономики. Основная наша задача – исследовать проблемы развития молодежного предпринимательства и оценить возможности применения теории заинтересованных сторон для их снижения [45].

В современном мире достаточно непросто определиться с родом и видом деятельности. На сегодняшний день многие молодые люди задумываются открыть свой бизнес, заняться предпринимательством, однако не многие решаются. Исходя из анализа различных источников предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать как рисковую экономиче-

скую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ. А ведь молодежь – это люди, которые мыслят креативно, амбициозны и готовы менять мир, рисковать, а не только получать прибыль. Данная социальная группа самая активная часть общества, которая быстро реагирует на любые изменения в жизни и эффективно воспринимает позитивные их стороны.

Феномен молодежного предпринимательства активно обсуждается научными сообществами, и почти все едины во мнении, что рассматривать его стоит с учетом особенностей, связанных с возрастом предпринимателей. А. В. Иванова, исследуя молодежное предпринимательство в контексте динамичного развития, направленного на формирование новых ценностей в бизнесе, указывает, что возрастная граница молодых людей должна быть до 35 лет, чтобы относиться к данному сектору хозяйствования [45].

Н. В. Ахиярова, соглашаясь с предыдущим исследователем, отмечает специфические качества молодых людей, снижая возрастной ценз до 30 лет, подчеркивая, что именно у этой группы молодых людей более выражена склонность к инновационности, свободной самореализации и социальной адаптации [10]. Именно поэтому, по мнению многих исследователей, развитие молодежного предпринимательства и привлечение данной категории граждан к предпринимательской деятельности представляют важную задачу на сегодняшний день.

Стоит отметить, что молодежное предпринимательство способно стать драйвером развития экономики, пополнения федерального бюджета за счет малого и среднего бизнеса, а также реализовать инновационные идеи. На основе сказанного мы можем сделать вывод, что данный сегмент предпринимательской деятельности характеризуется более высокой инновационной открытостью, способностью адаптироваться к нестабильным социально-экономическим условиям и принимать неоднозначные высокорисковые решения для достижения поставленных целей.

Вместе с тем специфика данной категории граждан определяет проблемы, с которыми они сталкиваются при открытии

и развитии своего дела. В целях выявления наиболее значимых из них был проведен анализ публикаций, посвященных изучению молодежного предпринимательства, и выделено три группы проблем, тормозящих его развитие:

- 1) личностные или мотивационные;
- 2) отсутствие профессиональных знаний и опыта;
- 3) законодательные.

Первая группа исследователей в лице Е.В. Титовой, С.И. Королевой, А.В. Ларченко, В.Г. Милославского, Э.Ю. Коческовой выделяет личностные или мотивационные трудности молодежи [62; 4; 56; 72]. Обосновывая проблему низкого социального настроения молодежи, они отмечают слабую выраженность готовности идти на риск, создавать что-то новое, отсутствие духа предпринимательства, отсутствие мотивации. Исследователи говорят о том, что молодые люди более охотно выбирают стабильность крупного бизнеса и государственной службы, нежели риск предпринимательства.

Вторая группа исследователей (А.А. Ларичева, В.И. Петрище, С.Г. Симонов и Л.И. Грошева, Д.Е. Костырева) основную проблему видит в отсутствии профессиональных и специфических знаний в области предпринимательства, теоретической поддержки и опыта [61; 89; 110].

Образование дает теоретическую базу, но, когда подходит дело к практике, большинство не знают, с чего начать. Прежде всего, это связано с недостаточно высоким уровнем и содержанием образовательных программ. Традиционные российские образовательные учреждения дают основы экономических знаний, при этом не формируют стимулы и поведенческие компетенции, без которых успешная предпринимательская деятельность невозможна. В то же время деятельность институтов поддержки предпринимательства также в недостаточной степени ориентирована на содействие молодежному бизнесу. Здесь следует подчеркнуть, что методологическая и теоретическая поддержка молодых предпринимателей является основополагающим механизмом развития малого и среднего предпринимательства в России.

Другие исследователи А.О. Жидикова, В.И. Игнатов и др. выделяют не менее существенную проблему: отсутствие чет-

кого законодательного определения понятия «молодежное предпринимательство» и, как следствие, невозможность выделения его субъектов для целей учета и анализа, что препятствует проведению объективной оценки эффективности принимаемых законодательных и исполнительных мер [35; 47].

Для обоснования вышеперечисленных проблем и оценки их важности авторы данной монографии провели опрос.

По официальным данным в среднем в вузах Владивостока в общей численности студенческой молодежи более 40% составляют молодые люди, проживающие во Владивостоке и его пригородах, 40% приехали из городов и поселков Приморского края, 10% – из других областей Дальнего Востока, 5% – из других регионов Сибири, Урала и центральной части России, 5% – иностранцы (Китай, Корея, Монголия, Вьетнам).

В опросе приняли участие школьники, студенты бакалавриата и магистратуры из различных регионов России (основной упор делался на Дальневосточный федеральный округ и Приморский край). Основную часть опрошенных в Приморском крае составили студенты Владивостока.

Социологический опрос был проведен по специально разработанной анкете, которая включала 13 вопросов относительно самооценки опрошенных в части наличия достаточных знаний и компетенций, мотивированности, готовности открыть свой бизнес.

В опросе приняли участие 542 человека, из них 408 девушек и 134 юноши. Из 542 опрошенных 531 проживает в ДФО, из которых 410 в Приморском крае (308 девушек и 102 юноши).

Проведенное исследование показало, что более 60% опрошенных хотели бы организовать собственный бизнес, а 4,5% уже его имеют. Таким образом, со стороны студентов достаточно высок уровень заинтересованных в организации собственного дела. Дополнительный анализ выявил, что в основном о собственном бизнесе задумываются юноши (практически 91% опрошенных), нежели девушки.

В ходе опроса также установлено, что большинство желающих открыть собственный бизнес – это студенты экономических направлений (около 80%), по остальным направлениям

этот процент значительно ниже и составляет примерно 40–50%. Данная тенденция вполне объяснима: как правило, студенты-экономисты имеют более четкое понимание действия рыночных механизмов и самого рынка. 270 опрошенных студентов (66%) готовы заняться предпринимательской деятельностью, 119 хотят заниматься во время учебы, 197 после учебы; остальные считают, что самое оптимальное время для занятия предпринимательской деятельностью через 5 лет после окончания учебы (рис. 4.1), а 20 человек уже занимаются предпринимательской деятельностью. В перспективе открыть свой бизнес готовы 79,8% от общего количества опрошенных.

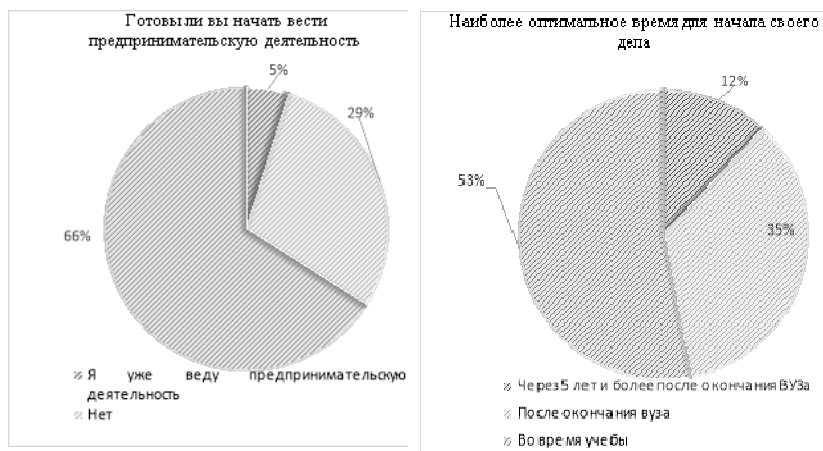


Рис. 4.1. Результаты опроса молодых людей

В ходе опроса 65% респондентов отметили, что им не хватает знаний для открытия собственного бизнеса, при этом основных знаний студентам недостаточно в юридической и экономической областях.

В основном студенты отмечали, что им не хватает знаний как раз именно в той области, которая не является их профильной. Экономисты считают, что им необходимы юридические знания, студенты юридических специальностей – наоборот. При этом чаще всего о нехватке знаний упоминали девушки (309), нежели юноши (64).

В процессе исследования установлено, что половина студентов, начиная с 3–4 курса, уже частично трудоустроены. Однако большинство из них работают не по своей специальности. Таким образом, по окончании вуза студенты не представляют особой ценности для работодателя. Но, с другой стороны, данное обстоятельство отражает стремление современных студентов к финансовой независимости, что может служить достаточной предпосылкой для создания собственного бизнеса даже во время учебы.

Основываясь на результатах опроса, а также учитывая обозначенные проблемы, можно сказать, что на данный момент не все проблемы, выделяемые исследователями, на территории Приморского края являются релевантными.

Очевидно, что мотивационные и личностные характеристики, стартовые условия для молодежи, государственная поддержка не всегда выступают необходимыми и достаточными условиями для открытия собственного дела. Молодежь в настоящее время готова рисковать, имеет высокую мотивацию, а государство, в свою очередь, пытается максимально поддерживать начинания молодых людей. На наш взгляд, это подтвердили результаты опроса: молодым людям не хватает полученных опыта и знаний не столько в вузе, сколько в реальной предпринимательской среде.

Можно сделать вывод о том, что развитию молодежного предпринимательства будет способствовать процесс интеграции интересов образовательных учреждений, предпринимателей, населения (общественности) и органов государственной власти, что позволит достичь синергетического эффекта.

Необходимость объединения интересов стейкхолдеров для повышения эффективности деятельности различных социально-экономических систем активно рассматривается в современной научной литературе. Само понятие «стейкхолдер» одним из первых использовал в своей работе Э. Фримен [146].

С точки зрения современных авторов, к стейкхолдерам могут относиться только те организации, которые не воспринимают интересы стейкхолдеров как ограничения. Ряд ученых указывают, что в первую очередь заинтересованные стороны – это те, кто способен влиять на процесс прямо или косвенно, в отношении

них действует принцип взаимозависимости. Стоит отметить, что большинство авторов сходятся во мнении, что «к числу стейкхолдеров относятся все потенциальные выгодополучатели от деятельности компаний и фирм» [121; 114; 127; 85].

Нами были выделены с позиции процесса развития молодежного предпринимательства основные группы стейкхолдеров (рис. 4.2).

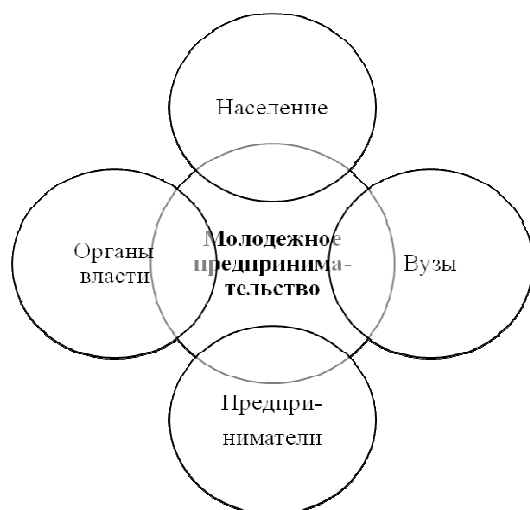


Рис. 4.2. Взаимодействие стейкхолдеров в развитии предпринимательства

Таким образом, процесс развития молодежного предпринимательства необходимо рассматривать в системе отношений основных групп стейкхолдеров, а именно: органов власти, населения и предпринимательских структур и вузов.

На рисунке 4.3 представлены основные интересы в развитии предпринимательства и проблемы, которые может решать тот или иной стейкхолдер.

Можно выделить две группы взаимодействия стейкхолдеров. Первая группа включает отношения между основными группами, такими, как государство, население, предприниматели и вузы; второе взаимодействие происходит между основ-

ными группами стейкхолдеров и молодежным предпринимательством.

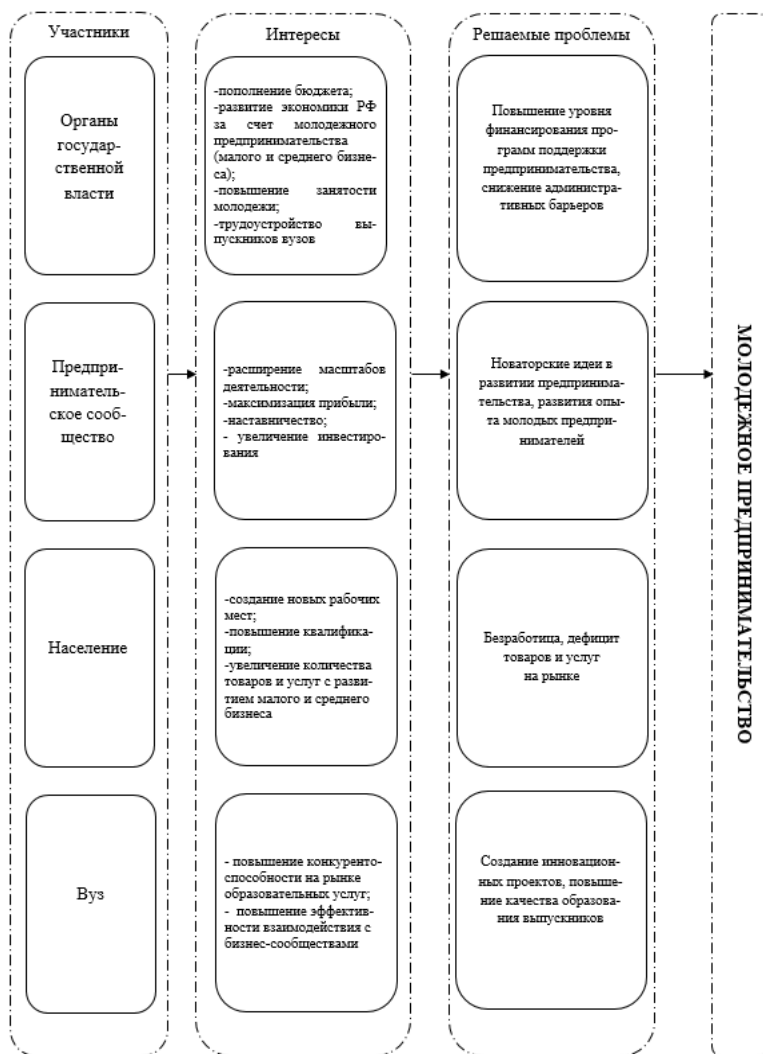


Рис. 4.3. Интересы и проблемы основных заинтересованных участников

Рассмотрим первый вид взаимоотношений стейкхолдеров. Процесс взаимодействия органов власти и предприниматель-

ских структур выражается со стороны предпринимательства в обеспечении занятости местного населения, достижении стратегических целей и задач, росте поступлений в бюджет. Со стороны власти взаимодействие проявляется в снижении административных барьеров, повышении уровня финансирования программ поддержки предпринимательства, создании объединений предпринимателей.

Взаимодействие населения и органов власти поможет обеспечить социальную стабильность, благоприятные условия жизни и занятость населения, которое играет немаловажную роль в этом взаимодействии – способствует формированию благоприятного климата и увеличению численности людей, вовлеченных в трудовую деятельность.

Взаимодействие вузов и предпринимательских структур сказывается на повышении эффективности взаимодействия с бизнес-сообществами; во взаимодействии с государством эффект выражается в повышении конкурентоспособности рынка образовательных услуг. Взаимодействие вузов и населения будет способствовать повышению качества образования.

Второй вид взаимодействия основан на сотрудничестве основных групп стейкхолдеров и молодежного предпринимательства. Органы власти, участвуя в развитии молодежного предпринимательства, могут помочь в развитии инфраструктуры; создавать центры взаимодействия с молодежью и формировать условия для пополнения бюджета.

Взаимодействие предпринимательских структур между собой будет способствовать увеличению доходов, расширению масштабов деятельности, диверсификации и модернизации производства, увеличению инвестирования, применению современных технологий.

Создание дополнительных рабочих мест, вовлечение населения в предпринимательскую деятельность, повышение квалификации – предполагаемый результат взаимодействия таких групп, как население и молодежные предпринимательские структуры.

Непосредственное участие вузов в развитии молодежного предпринимательства может повысить уровень образования

выпускников и привести к созданию новых инновационных предпринимательских проектов.

Обобщая изложенное выше, отметим, что для решения проблем молодежного предпринимательства государство должно привлекать институты гражданского общества, общественные и некоммерческие организации, самих предпринимателей. При этом важно понимать, что молодежь должна принимать непосредственное участие в решении региональных проблем, а не находиться исключительно в роли объекта воспитания, обучения и социализации. Данные меры, на наш взгляд, активизируют развитие молодежного предпринимательства, создавая комфортные условия для его развития. Государство одновременно может способствовать массовому привлечению молодых людей в предпринимательскую деятельность.

4.3. Графико-математическая модель оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненного цикла

В современном мире в эпоху развитой рыночной экономики слово «предпринимательство» нередко можно услышать в повседневной речи. Приватизация имущества привела к огромному росту предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Данная деятельность тесно связана с финансовым благополучием и ассоциируется у многих с отправным пунктом на пути к успеху. Именно поэтому сегодня так популярны различные труды, посвященные вопросу предпринимательской деятельности и развитию предпринимательства [94].

При этом развитие предпринимательства должно носить динамичный характер, то есть представлять собой траекторию долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающейся существенными количественными изменениями и взаимообусловленными качественными преобразованиями, направленными на повышение качества жизни населения. Для обеспечения динамичного развития предпринимательства необходимо не только наличие определенных ресурсов, но и вы-

страивание стратегических целей и тактических задач, поскольку именно они являются ориентиром долгосрочного качественного роста.

Динамичное развитие предпринимательства носит циклический характер, соответственно выделяются определенные стадии, связанные с характером влияния внешних и внутренних факторов [2; 7; 8]. Впервые о цикличности функционирования предпринимательства заявил известный американско-македонский писатель и эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса И. Адизес, который предположил, что динамика организационного развития субъектов предпринимательства аналогична функционированию многих физических, биологических и социальных систем и характеризуется циклическостью.

Теория стадий жизненного цикла (ТЖЦ), предложенная И. Адизесом [2], сосредоточивает внимание на таких свойствах субъекта предпринимательства, как гибкость и контролируемость (управляемость). По мере взросления субъекта предпринимательства контролируемость растет, а гибкость уменьшается. При этом нельзя забывать о том, что на развитие субъекта предпринимательства не могут не оказывать влияние разнообразные внешние и внутренние факторы, отрицательное воздействие которых можно минимизировать благодаря внедрению системы стратегирования. Всем известно, что под стратегиями понимается система планов на долгосрочную перспективу. Однако авторы полагают, что данную систему необходимо строить с учетом внедрения элементов управления на основе учета стадии жизненного цикла. Такая корректировка стратегического управления будет наиболее эффективной.

Разработанная графико-математическая модель оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненных циклов позволит субъекту предпринимательства более осознанно подходить к системе управления, учитывая тенденции и влияния определенной стадии жизненного цикла, и, тем самым, обеспечивать динамичное развитие.

У каждого субъекта предпринимательской деятельности есть свои цели и задачи, во многом схожие друг с другом и зависящие от специфики субъекта, отрасли, экономической ситуации в стране и т.д. В обобщенном представлении для всех субъектов, не зависимо от прочих равных факторов, формулировку целей и задач можно представить с позиции теории жизненных циклов И. Адизеса, разделенной на 9 основных стадий [2]:

1. Стадия «Выхаживание» – этап создания. У основателя родилась бизнес-идея, основатель идеи горит энтузиазмом. Более того, он ослеплен заманчивостью самой инновации. С точки зрения организационной ответственности принципиальны внутренние обязательства – готовность взять на себя риск. Чем выше уровень обязательств, возложенных организацией на себя при рождении, тем реальнее успех дела.

2. Стадия «Младенчество» – отсутствует система оценок выполненной работы, а решение, кому и что нужно делать, принимается стремительно, субъект предпринимательства переходит от кризиса к кризису, борется за выживание. Каждый преодоленный кризис – общая победа, каждая ошибка – стимул к преодолению кризиса.

3. Стадия быстрого роста («Давай-давай!») – относительная финансовая стабильность, рост уровня продаж. Это новый этап внутренней ответственности организации. Ситуация опасна тем, что выживание выглядит как процветание, хотя до этой стадии еще далеко. Установка «Мы все можем!» способна привести к гибели бизнес-проекта. Заманчива перспектива расширения сферы деятельности.

4. Стадия «Юность». Юность – время конфликтов. Сотрудники начинают заниматься собой, проявляются амбиции. Противоречивы отношения основателя и менеджера, менеджера и тех сотрудников, которые работают с самого начала, и новичков. Децентрализация, делегирование полномочий становятся необходимы. Принципиально появление фигуры профессионального менеджера (исполнительного директора, вице-президента и т.п.).

5. Стадия «Расцвет» – стадия баланса между самоконтролем и гибкостью бизнес-единицы, это знание и соотнесение

целей, возможностей и средств достижения. Теоретически стадия «расцвет» может длиться бесконечно при условии количественного и качественного роста бизнес-единицы. Ответственность руководителей и сотрудников выражается в трудно формализуемом качестве самостимуляции, понимании предпринимательской природы любого общественно полезного и востребованного дела.

6. Стадия «Стабилизация» – очевидная стабильность присутствия на рынке приводит к тому, что ресурсы на исследование урезаются в пользу расходов на экстраполятивное развитие. Это начало старения. Финансисты теперь значат больше, чем разработчики и специалисты по маркетингу. Межличностные отношения занимают людей больше, чем проблемы новых рискованных предложений и акций. Ответственность руководителей реализуется простейшим способом – поддержанием статус-кво фирмы.

7. Стадия «Аристократизм» – переход к этому этапу почти незаметен, а это верный признак не роста, а старения. Все больше средств расходуется не на инновации и развитие, а на контроль, страхование и обустройство. Гарантированность результата вытесняют варианты, связанные с риском. Начинается работа за выживание, но не бизнеса в целом. Каждый сотрудник борется за свою должность.

8. Стадия «Ранняя бюрократия» – ищут виноватых, тех, кто вызывает проблемы. Работа с рынком и потребителем уходит на второй план. «Виноватых» убирают. Как результат, предприниматели приходят и уходят, администраторы остаются. Остальные заняты выяснением отношений и меры неправоты друг друга.

9. Стадия «Бюрократизация и смерть» Бюрократическая бизнес-единица обладает множеством систем со слабой функциональной ориентацией. Для стадии характерна разорванность «информационного поля». Каждый сотрудник владеет лишь частью информации.

На основании представленных характеристик ТЖЦ каждый субъект предпринимательской деятельности может выделить основную стратегическую цель, к которой необходимо стремиться, чтобы не допустить либо максимально отодвинуть

наступление негативных стадий («стабилизация», «аристократизм», «ранняя бюрократия» («управленческая паранойя»), «бюрократизация и смерть»), а также нивелировать их отрицательное влияние на предпринимательскую деятельность

с целью обеспечения ее долговременного качественного динамичного развития.

Приведем соотношение стадий со стратегическими целями:

1. Стадия «Выхаживание» – вхождение на рынок и развитие внутренней структуры.

2. Стадия «Младенчество» – преодоление производственного и финансового кризиса.

3. Стадия быстрого роста («Давай-давай!») – сохранение позиции на рынке, делегирование полномочий и тщательный анализ позиций на рынке.

4. Стадия «Юность» – определение невербального лидера и оценка его влияния на результативность организации.

5. Стадия «Расцвет» – расстановка приоритетов предпринимательской деятельности и приток новых сил для осуществления приоритетных задач.

6. Стадия «Стабилизация» – преодоление экстрополяции.

7. Стадия «Аристократизм» – пересмотр статей расходов и введение инноваций в деятельность.

8. Стадия «Ранняя бюрократия» – контроль позиций на рынке, привлечение внешних инвесторов с делегированием им полномочий управления.

9. Стадия «Бюрократизация и смерть» – борьба с бюрократией и введение реструктуризации информационного процесса.

Данные стратегические цели носят рекомендационный характер в рамках ТЖЦ и рассматриваются в случае, если субъект предпринимательской деятельности уже находится на определенной стадии. Целеполагание – важный принцип, о котором многие забывают. Благодаря выстроенной траектории, своевременно принятым мерам, анализу ситуации и оптимизации процессов возможно в разы сократить количество неэффективных бизнес-проектов и обеспечить динамичное развитие предпринимательства в регионах и стране. Рассмотрим бо-

лее подробно суть предлагаемой модели стратегического целеполагания.

Согласно «Теории ограничений Голдратта» предпринимательство можно определить не как единый процесс, а как некую цепочку взаимосвязанных действий. Если в цепи имеется слабое звено, то при давлении обрушится не только оно, но и весь процесс в целом. Именно поэтому вопрос приоритета и правильной фокусировки так важен [9; 26; 122; 126]. Остается открытым вопрос о возможности оценки определенной фокусировки. Иными словами, как оценить, движется ли субъект предпринимательской деятельности в нужном направлении развития, не допускает ли он стратегически важных ошибок, которые впоследствии приведут к отрицательному эффекту – не возможности динамичного развития [2; 7; 8]. Именно поэтому целесообразно разработать ключевые показатели для каждой стадии жизненного цикла исходя из определенных ранее стратегических целей, нивелирующих отрицательное влияние прохождения субъектом предпринимательской деятельности стадий функционирования и обеспечивающих его динамичное развитие (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Ключевые показатели, определяющие достижение стратегических целей субъекта предпринимательской деятельности в контексте стадий жизненного цикла

Стадии	Ключевой показатель	Ключевое значение
1. Стадия «Выживание»	Разработка бизнес-плана	Да
	Наличие штатного расписания и созданной четко функционирующей рабочей структуры	Да
	Должностные инструкции	Да
	Разграничение зон ответственности	Да
2. Стадия «Младенчество»	Наличие системы оценки	Да
	Переход в точку безубыточности	0 +
	Положительный финансовый поток	100% или 100% +

	Отрицательная динамика коэффициента текучести кадров	- 100%
--	--	--------

Продолжение табл. 4.1

Стадии	Ключевой показатель	Ключевое значение
3. Стадия быстрого роста («Давай-давай!»)	Положительная динамика выручки	100% +
	Увеличение штата	100% +
	Положительная динамика показателей производительности и рентабельности	100% +
	Наличие постоянной клиентской базы	Да
	Поддержание положительной доли рынка	100% или 100% +
4. Стадия «Юность»	Наличие корпоративной культуры и ценностей	Да
	Наличие системы обучения и развития персонала	Да
	Повышение уровня социально-психологического климата	Да
5. Стадия «Расцвет»	Расширение сферы влияния на рынке	Да
	Проведение маркетинговых исследований (исследование потребностей потребителей)	Да
	Разработка и внедрение программ сохранения и повышения качества	Да
6. Стадия «Стабилизация»	Диверсификация бизнеса	Да
	Развитие вертикальной и горизонтальной интеграции	Да
7. Стадия «Аристократизм»	Определение конкурентов в области технологий и инноваций	Да
	Развитие интенсивных факторов производства	Да
	Развитие кадрового потенциала	Да
	Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности	Да

8. Стадия «Ранняя бюрократия»	Перестроение системы управления с уходом в децентрализацию	Да
	Привлечение инвесторов с делегированием им полномочий (совладением бизнеса)	Да

Окончание табл. 4.1

Стадии	Ключевой показатель	Ключевое значение
9. Стадия «Бюрократизация и смерть»	Реструктуризация бизнеса	Да
	Привлечение внешних источников финансирования	Да
	Разработка нового бизнес-плана	Да
	Реорганизация бизнеса	Да

Данные ключевые показатели способствуют развитию субъекта предпринимательской деятельности и носят оценочный характер для определения путей маневрирования на различных стадиях жизненного цикла. Последняя стадия «Бюрократизация и смерть» неизбежна, однако, если произвести вышеперечисленные действия, после прохождения процедуры реорганизации можно начать новую деятельность с учетом прошлых ошибок.

В таблице 4.2 условно заданы критерии и по ним значения, которые субъект планирует достигнуть в том или ином периоде, данные критерии изначально субъект должен прописывать в своей стратегической цели, исходя из специфики деятельности. Значение z в таблице означает достигнутую плановую величину критерия достижения стратегической цели - $z+(x)$, отражает фактическую величину критерия достижения стратегической цели, если она больше плановой, и $z-(y)$ – если она меньше плановой. Далее выявляются элементы несоответствия и средний уровень достигнутых результатов по стадии жизненного цикла.

Анализ достигнутых результатов проводится по каждому показателю в рамках определенного периода.

Представленный вид анализа помогает не только определить общую динамику, но и то, на что субъекту предпринимательства стоит обратить внимание в рамках стадии жизненного цикла [1;

30; 142; 111; 98; 143; 64; 140]. Для сравнения: применение данного анализа можно увидеть на рис. 4.4.

Таблица 4.2

Графико-математическая модель оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненных циклов

Стадия жизненного цикла «.....»											
Критерии достижения стратегической цели	Период										
	1	2	3	4	5	6	7	8	..	n	Наибольшее
Критерий 1	z	y	x	y	x	y	y	y	y	y	y
Критерий 2	x	z	x	y	y	y	x	x	x	x	x
Критерий 3	y	y	x	z	y	y	x	y	y	z	y
Критерий 4	y	y	x	y	y	z	x	x	y	y	y
Критерий 5	y	y	y	y	x	z	x	y	y	y	y
Критерий	z	z	x	x	x	x	y	y	y	x	x
Критерий n	y	y	y	y	y	x	x	y	y	x	y
Среднее											y

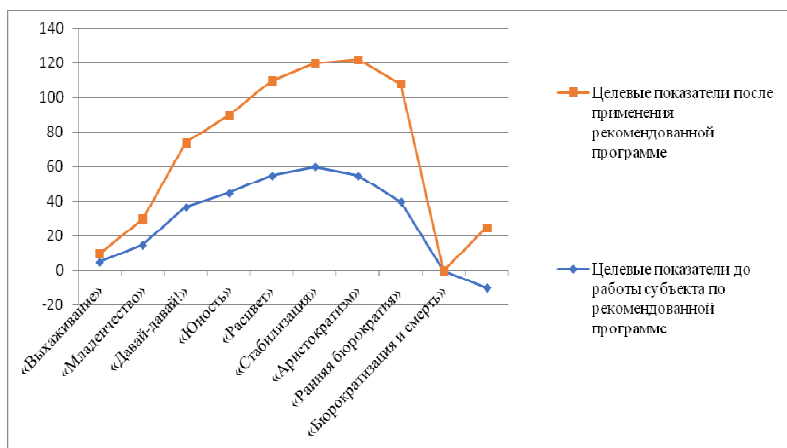


Рис. 4.4. Динамика стадий жизненного цикла без применения графико-математической модели оценки критериев достижения стратегических целей динамичного развития предпринимательства на основе теории жизненных циклов и с применением модели

Предлагаемая модель имеет практическую ценность для применения в системе управления предпринимательским субъектом. Дальнейшее исследование в рамках заявленной темы будет лежать в области конкретизации ключевых показателей, определяющих достижение стратегических целей динамичного развития предпринимательства в контексте стадий жизненного цикла, а также их классификации для отдельных видов предпринимательской деятельности.

4.4. Организационные аспекты развития стратегического партнерства с иностранными инвесторами (на примере Китая)

Иностранные инвестиции необходимы России для развития высокотехнологичных производств и отраслей, ускорения научно-технического прогресса с целью выхода на передовые позиции в мировой экономике. Дальний Восток является одним из наиболее привлекательных регионов России для иностранных инвесторов, в частности для Китая. Его богатые, но неосвоенные природные ресурсы, огромный энергетический потенциал и другие предпосылки для динамичного развития присутствуют в полной мере. В Приморском крае ведется активное сотрудничество с азиатскими странами, которое важно для экономики как Приморского края, так и России в целом. Таким образом, актуализируются вопросы, связанные с поиском и реализацией форм хозяйствования, обеспечивающих эффективность предпринимательской деятельности.

Одним из самых эффективных методов привлечения иностранных инвестиций является совместное предпринимательство, реализуемое через приток прямых иностранных инвестиций и организационно осуществляемое в форме предприятий с участием иностранного капитала или совместных предприятий (далее – СП).

Одним из инструментов развития совместной деятельности является стратегическое партнерство независимых друг от друга организаций. Существует множество подходов к пониманию стратегического партнёрства. Большинство исследований в данной области сводятся к тому, что это, прежде всего, сотрудничество одной компании с более крупной и мощной для достижения общих целей на долгосрочной основе. На наш взгляд, цель стратегического партнерства заключается не только в объединении ресурсов, их наличие служит лишь одним из условий достижения целей совместной деятельности.

Некоторые научные исследования позволяют выполнить стратификацию понятия «стратегическое партнерство», которая предполагает разбиение определения на различные основания (критерии) с одновременным выделением ключевых признаков по каждому основанию. Например, по форме организации под СП может пониматься 1) система общественных отношений [5; 58], договоренность между участниками [58; 128; 132]; 2) форма объединения ресурсов [33; 99].

Следует отметить, что в настоящее время нормативно-правовая база в области СП активно развивается. Существующее законодательство в сфере создания совместных предприятий России и Китая включает в себя международные нормативные документы, документы в сфере российского законодательства и законодательства КНР.

Законодательство КНР в области создания СП включает в себя «Закон КНР о совместных предприятиях с китайским и иностранным капиталом» [41], «Закон КНР о совместных кооперационных предприятиях китайского и иностранного капитала» [39], «Закон КНР о предприятиях иностранного капитала» [38], «Закон КНР о совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала» [40] и др. К российским нормативно-правовым документам в сфере СП относятся Федеральный закон № 39-ФЗ от 25.02.1999 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [81], Федеральный закон № 129-ФЗ от 08.08.2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц» [75], Федеральный закон от 29.12.2014 г. №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (ТОР)»

[79], Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 №116-ФЗ [83].

Специальная экономическая зона (зона свободной торговли, зона свободного или совместного предпринимательства и т.д.) представляет собой ограниченную часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей (льготы таможенного, арендного, валютного, визового, трудового режима и т.д.), что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала.

Специальные экономические зоны являются важным хозяйственно-экономическим институтом и предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

Специальные экономические зоны являются полюсами экономического роста и, следовательно, оказывают положительное социально-экономическое воздействие как на регионы своего базирования, так и на всю экономику страны.

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности [90].

Экономика свободных экономических зон имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную экономическую зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон.

При организации свободных экономических зон используют два различных концептуальных подхода:

– территориальный, когда зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности;

– функциональный (точечный), где зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Представим классификацию особых экономических зон:

1. По степени интеграции в национальную экономику:

1.1. Зоны, интегрированные в национальную экономику.

Ориентиры для создания зон:

- развитие связей с отраслями национальной экономики, не входящими в зону;
- помощь в решении проблемы экспортного производства;
- повышение технологического уровня производства;
- повышение качества продукции, удовлетворение внутренних потребностей.

1.2. Анклавные (экспортно-ориентированные) зоны.

Производство ориентировано на экспорт и пополнение валютной выручки, а связь с внутренней экономикой минимальна, т.е. идет работа в рамках программ сбыта товаров на внешнем рынке.

2. По системам льгот:

- налоговые «каникулы» – частичное или полное освобождение инвесторов от уплаты налогов на собственность и имущество, НДС и т.п.;
- торговые, или таможенные (импорт) – частичное или полное освобождение от импортных пошлин на полуфабрикаты, сырье и т.п., ввозимые для использования внутри зоны;
- таможенные (экспорт) – частичное или полное освобождение от экспортных пошлин на изготовленную внутри зоны продукцию;
- финансовые – инвестиционные субсидии, государственные льготные кредиты, сниженные ставки на оплату коммунальных услуг и аренду производственных помещений;
- административные – упрощенный порядок регистрации предприятий, упрощенный порядок въезда-выезда иностран-

ных граждан, беспрепятственный вывоз правомерно полученной прибыли иностранными гражданами за рубеж.

На территории особых экономических зон действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности:

- инвесторы получают созданную за счет средств государственного бюджета инфраструктуру для развития бизнеса, что позволяет снизить издержки на создание нового производства;
- благодаря режиму свободной таможенной зоны резиденты получают значительные таможенные льготы;
- предоставляется ряд налоговых преференций;
- финансовые преференции выражены, в первую очередь, льготной арендной платой за земельные участки, переданные в пользование инвестору;
- система администрирования (упрощенное взаимодействие с государственными регулирующими органами).

Свободные экономические зоны напрямую влияют на развитие всей экономической системы страны. Благодаря их наличию у предпринимателей и инвесторов появились широкие возможности и перспективы.

Если компания владеет серьезным капиталом, то она вполне может войти в число участников особой экономической зоны, а значит, оказать стимулирующее воздействие на регион.

Рассмотрим совместные предприятия на территории Приморского края. В настоящее время с целью стимулирования развития территории существуют две площадки, созданные специально для привлечения иностранных инвесторов:

1. Территории опережающего развития (ТОР) – экономическая зона с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемые для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения.

2. Свободный порт Владивосток – портовая зона, пользующаяся особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования.

По состоянию на ноябрь 2019 г. на территориях опережающего развития и в свободном порту Владивосток зарегистрировано 2000 резидентов. Объем заявленных инвестиций превысил 3,5 трлн рублей, предусмотрено создание порядка 145 тыс. рабочих мест.

Основные отличия территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток представлены в табл. 4.3. Льготные налоговые и страховые отчисления в данных режимах одинаковы, поэтому, выбирая между режимами, необходимо руководствоваться целью создания проекта, а также располагаемым капиталом.

Рассмотрим нормативно-правовое обеспечение режимов свободный порт Владивосток и ТОР.

Таблица 4.3

Основные отличия территории опережающего развития и свободного порта Владивосток

Критерии	ТОР	Свободный порт
Назначение	Ориентирован на создание промышленных производств, транспортно-логистических компаний, предприятий по переработке древесины, пищевой промышленности	Универсальный режим, подходящий любому новому инвестиционному проекту с любым видом деятельности (кроме добычи нефти и газа, административной деятельности, а также производства подакцизных товаров)
Объем инвестиций	Минимальный объем капиталовложений не менее 500 тыс. руб.	Минимальный объем капиталовложений не менее 5 млн руб. в течение 3 лет
Налоговые льготы	Налог на прибыль – 0% в течение первых 5 лет (12% в течение последующих 5 лет). На имущество – 0% в течение 5 лет с момента постановки на баланс, 0,5% – последующие 5 лет. Земельный налог – 0% в течение 5 лет	
Льготы на страховые	Общий размер страховых взносов – 7,6% в течение 10 лет	

отчисления	
------------	--

Окончание табл. 4.3

Критерии	ТОР	Свободный порт
Административные преференции	<ul style="list-style-type: none"> – сокращенное время проведения плановых контрольных проверок (не более 15 дней), – сокращенное время проведения внеплановых контрольных проверок (не более 5 дней), – разрешение на привлечение иностранной рабочей силы без квот, – экологическая экспертиза объектов резидентов (не более 45 дней), – сокращенные сроки получения разрешительной документации на объекты капитального строительства (не более 40 дней) 	
Предоставление земельных участков	Предоставление участков через АО «Корпорация развития Дальнего Востока»	Право на предоставление земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности без торгов по кадастровой стоимости
Обеспечение инфраструктурой	Инфраструктуру обеспечивает АО «Корпорация развития Дальнего Востока»	Инфраструктуру резидент обеспечивает себе самостоятельно
Таможенные преференции	Беспошлинный и безналоговый режим таможенной зоны: <ul style="list-style-type: none"> – использование товара и оборудования иностранного производства, – ввоз и хранение 	
		Упрощенное ведение внешнеэкономической деятельности через подключение к автоматизированной информационной системе, созданной для резидентов свободного порта Владивосток

Во-первых, это Федеральный закон от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах», в соответствии с которым в России могут предусматриваться зоны только четырех типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые.

Промышленно-производственные зоны предназначены для производства высококачественной конкурентоспособной продукции в целях насыщения внутреннего потребительского рынка и производства продукции, способной конкурировать на общемировом рынке.

Технико-внедренческие зоны предназначены для разработки и внедрения продуктов научной деятельности и стимулирования инновационного процесса в них. Основная цель заключается в разработке новых идей, реализации их в инновационных технологиях и товарах путем доведения до опытного, а затем и до массового производства и продвижения на рынки, что активизирует всю экономику страны.

Туристско-рекреационные зоны создаются для повышения конкурентоспособности туристской деятельности, развития лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по разработке и использованию природных лечебных ресурсов. Принципиальное отличие этих ОЭЗ от двух предыдущих типов зон состоит в том, что акцент в них делается не на производстве, а на оказании услуг населению.

Портовые зоны изначально задумывались как очаги комплексного изменения неблагоприятного экономического климата для несырьевых отраслей, особенно в сфере логистики. Параллельно за счет роста перевалочных мощностей планировалось привлечь в порты дополнительные грузопотоки, ускорить интеграцию России в мировую экономику, а также перераспределить мировые потоки товаров и капиталов в интересах РФ [83].

Во-вторых, Федеральный закон № 473 от 29.12.2014 года «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (ТОР)» определяет правовой режим территорий опережающего социально-экономического

развития в Российской Федерации, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях.

ТОР создается на 70 лет по решению Правительства Российской Федерации на основании предложения уполномоченного федерального органа, Законодательного собрания [79].

Правительство Российской Федерации в целях комплексного решения и всестороннего обеспечения задач опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока создает коммерческие и некоммерческие организации (институты развития), обеспечивающие:

1. Финансирование и поддержку проектов, реализуемых на территории опережающего социально-экономического развития.

2. Привлечение резидентов территории опережающего социально-экономического развития, прямых инвестиций.

3. Развитие человеческого капитала и содействие обеспечению трудовыми ресурсами резидентов территории опережающего социально-экономического развития.

Резиденты ТОР осуществляют свою деятельность в соответствии с настоящим федеральным законом, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и соглашением об осуществлении деятельности.

Свободный порт Владивосток регулируется Федеральным законом № 212 от 13.07.2015 года «О свободном порте Владивосток», который определяет отношения, связанные с созданием и функционированием свободного порта Владивосток. Свободный порт Владивосток создается на 70 лет. Срок существования свободного порта Владивосток может быть продлен федеральным законом.

Целями настоящего федерального закона являются:

1. Обеспечение взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, органов местного самоуправления, общественности, предпринимателей и инвесторов в целях развития свободного порта Владивосток.

2. Использование географических и экономических преимуществ Приморского края как восточных морских ворот Российской Федерации для интеграции в экономическое пространство государств Азиатско-Тихоокеанского региона.

3. Развитие международной торговли с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона.

4. Создание и развитие производств, основанных на применении современных технологий и ориентированных на выпуск в свободном порту Владивосток конкурентоспособной в государствах Азиатско-Тихоокеанского региона продукции.

5 Ускорение социально-экономического развития территории свободного порта Владивосток и повышение уровня жизни населения, проживающего на территории Дальнего Востока [78].

Под резидентом свободного порта Владивосток понимается индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, государственная регистрация которых осуществлена на территории свободного порта Владивосток согласно законодательству Российской Федерации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), которые заключили в соответствии с настоящим федеральным законом соглашение об осуществлении деятельности и включены в реестр резидентов свободного порта Владивосток.

Резиденты свободного порта Владивосток реализуют свою деятельность в соответствии с настоящим федеральным законом в актуальной редакции, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и соглашением об осуществлении деятельности.

Исходя из обзора нормативно-правовых документов, рассмотрим возможность организации совместного предприятия с использованием специальных экономических режимов (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Возможность перехода предприятия на специальный экономический режим

Критерий	Территория опережающего развития	Свободный порт Владивосток
----------	----------------------------------	----------------------------

Назначение	Ориентирован на создание промышленных производств, транспортно-логистических компаний, предприятий по переработке древесины, пищевой промышленности	Универсальный режим, подходящий любому новому инвестиционному проекту с любым видом деятельности (кроме добычи нефти и газа, административной деятельности, а также производства подакцизных товаров, регулируемого отдельно)
------------	---	---

Окончание табл. 4.4

Критерий	Территория опережающего развития	Свободный порт Владивосток
Объем инвестиций	Минимальный объем капиталовложений не менее 500 тыс. руб.	Минимальный объем капиталовложений не менее 5 млн руб. в течение 3 лет
Предоставление земельных участков	Предоставление участков через АО «Корпорация развития Дальнего Востока»	Право на предоставление земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности без торгов по кадастровой стоимости
Территория действия	Строго определенные кадастровые кварталы, находящиеся частично на территории муниципальных образований: ТОР «Надеждинская» – Надеждинский муниципальный район, ТОР «Михайловский» – Михайловский муниципальный район, Спасский муниципальный район и Черниговский муниципальный район, ТОР «Большой Камень» – городской округ Большой Камень	16 муниципалитетов Приморского края, включая ключевые порты Приморья от Зарубино до Находки: Владивостокский ГО, Артемовский ГО, ГО Большой Камень, Находкинский ГО, Партизанский ГО, Уссурийский ГО, Спасск-Дальний ГО, Надеждинский МР Шкотовский МР, Партизанский МР, Пограничный МР, Ольгинский МР, Хасанский МР, Ханкайский МР, Октябрьский МР, Лазовский МР

Несмотря на широкие возможности, предоставляемые государством, используемые в настоящий момент формы партнерства не позволяют компаниям в полной мере обеспечивать достиже-

ние своих целевых установок и результатных показателей. Отсюда мы можем предположить, что совершенствование модели стратегического партнерства и оценка его результативности позволят субъектам хозяйствования в большей степени соответствовать требованиям внешней среды.

Данная цель может быть достигнута посредством решения следующих задач:

1) определить факторы развития совместных предприятий на основе анализа национальных нормативно-правовых баз и мировых тенденций создания и функционирования совместных предприятий;

2) разработать организационную модель развития совместной деятельности как инструмент стратегического планирования компании;

3) предложить критерии оценки уровня результативности развития компании с иностранными инвестициями.

Среди большого количества факторов, влияющих на развитие совместного предпринимательства, можно выделить три группы наиболее существенных факторов. В их число входят факторы, обеспечивающие более эффективное взаимодействие в сферах военно-политической и экономической кооперации; факторы, способствующие реализации взаимодействия на уровне частного бизнеса; факторы, связанные с наличием инвестиционно-привлекательных отраслей для партнеров.

Кроме того, данные факторы могут оцениваться с позиции характера их влияния на процесс развития СП (позитивное и негативное влияние). Объединение данных критериев классификации позволило получить группировку факторов влияния на СП (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Группировка факторов развития совместных предприятий России и Китая

Группа факторов	Позитивные факторы
Экономические	– тенденция к более тесному взаимодействию частного бизнеса России и Китая; – введение Западом ограничений на продажу высокотехнологичной продукции в России
Инвестиционные	– совпадение инвестиционных интересов в сфере энергетики

Окончание табл. 4.5

Группа факторов	Негативные
Политические	– схожесть геостратегических вызовов; – введение Западом ограничений на продажу высокотехнологичной продукции в России; – альянс активно развивающихся стран БРИКС
Экономические	– незнание китайскими и российскими предпринимателями законодательства и условий деловой деятельности, что проявляется в чрезмерной осторожности китайских предпринимателей; – высокие ставки налогообложения в РФ по сравнению с более низкими ставками в КНР не стимулируют иностранное предпринимательство в России;
Инвестиционные	– сложный инвестиционный климат в Китае для реализации проектов с российским капиталом; – негибкость российского законодательства, которое ущемляет интересы иностранного капитала, не гарантирует его сохранность и безопасность; – несовершенство, сложность решения административных проблем, чрезмерная бюрократизированность процедур создания совместных предприятий; – недостаточная защищенность китайского бизнеса в России
Политические	– социально-психологические моменты, связанные с давлением в прессе на население по поводу так назы-

	ваемой китайской угрозы
--	-------------------------

Примечание: сост. по [159].

Организационная модель развития совместной деятельности является инструментом стратегического планирования компании. Данная модель строится на основе классической последовательности этапов стратегического планирования с учетом возможных направлений взаимодействия партнеров по видам деятельности (рис. 4.5).

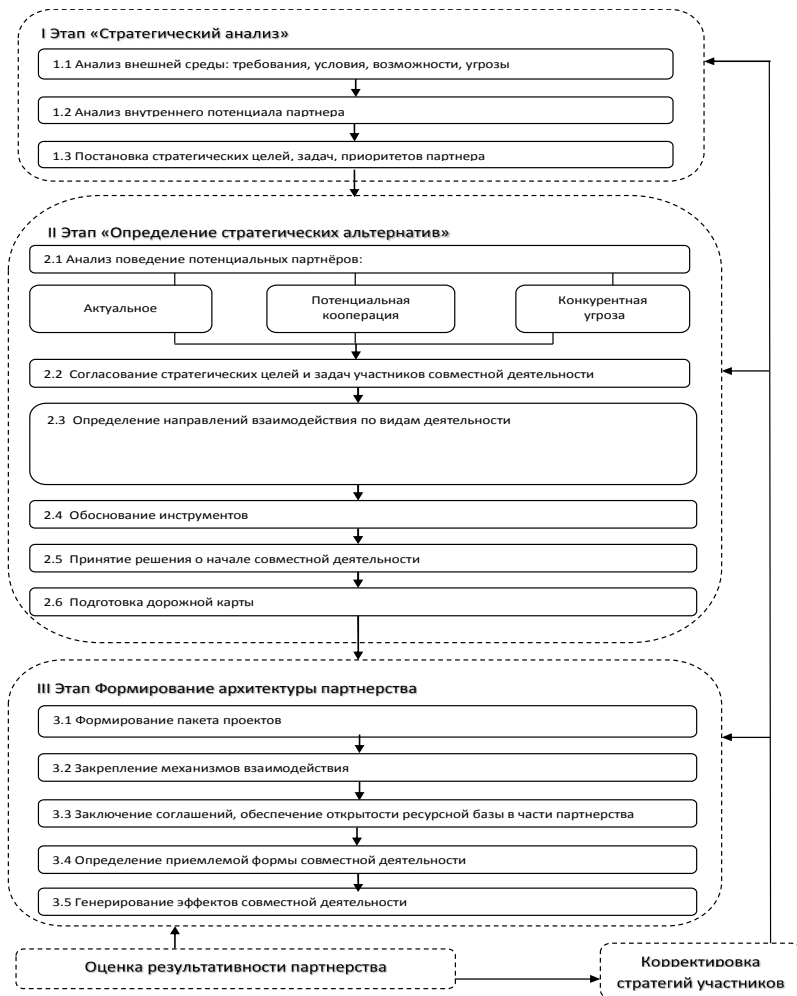


Рис. 4.5. Организационная модель развития совместной деятельности

Для данной модели были определены направления взаимодействия, формируемые на этапе 2:

- коммерческая, направленная на извлечение дохода от совместной деятельности;

- инновационная (НИОКР), включающая совместные научные проекты, инициированные для получения результатов интеллектуальной деятельности партнеров;
- социальная, направленная на удовлетворение общественных потребностей и повышение удовлетворенности персонала;
- инвестиционная, включающая разработку совместной стратегии финансирования проектов;
- прочая, куда можно отнести направления, не вошедшие в перечень.

Модель позволяет проводить корректировки на каждом этапе ее реализации с учетом полученных на этапе оценки результатов. Отличительной особенностью предложенной модели от ранее известных является то, что она позволяет классифицировать потенциальных партнеров на этапе целеполагания с позиции их способности восполнять недостающие ресурсы и компетенции.

Выделенные в рамках модели направления взаимодействия позволяют установить совокупность критериев оценки уровня результативности развития совместного предпринимательства.

Отличительной особенностью набора критериев является его ориентация на целевые установки и результатные показатели, отражающие количественные и качественные характеристики деятельности компании с иностранными инвестициями (табл. 4.6).

Таблица 4.6

**Критерии оценки уровня результативности развития
совместной деятельности**

Направление деятельности	Критерии	Индикаторы
Коммерческая	Эффективность деятельности	– рентабельность продаж, %; – рентабельность собственного капитала, %
Инновационная / НИОКР	Продуктивность совместной деятельности	– количество результатов интеллектуальной деятельности, шт.

Направление деятельности	Критерии	Индикаторы
Социальная	Социальная эффективность	– количество созданных рабочих мест; – количество программ помощи сотрудникам в расчете на 1 сотрудника
Инвестиционная	Окупаемость вложений	– срок окупаемости, лет; – индекс рентабельности, ед.
Прочие	Зависит от выбранного направления деятельности и целей	

Примечание: сост. по [12].

Для оценки результативности предпринимательской деятельности предлагается использовать методiku, основанную на определении степени достижения результата.

Этап 1. Определение критериев, подлежащих оценке.

Этап 2. Определение целевых значений критериев.

Этап 3. Расчёт коэффициентов результативности по формуле: Результат/Цель.

Этап 4. Определение уровня результативности согласно оценочной шкале:

- высокий уровень – значение коэффициента от 1,1 и выше;
- допустимый уровень – значение коэффициента от 0,9 до 1,0;
- неприемлемый уровень – значение коэффициента от 0 до 0,94.

Данные этапы позволяют определить результативность выбранного инструментария реализации совместной деятельности, разработать программу действий с учетом необходимых корректировок по результатам оценки.

Особенностью предложенных показателей оценки результативности организации и ведения совместной деятельностью компании является их ориентация на аккумуляцию эффектов,

позволяющих обеспечить связанность экономических интересов партнеров. Выстраивание динамики показателей помогает оценивать системные изменения в управлении совместной деятельностью.

Полученные результаты могут быть использованы при организации взаимодействия с иностранными инвесторами, способствовать вхождению в особый экономический режим «свободный порт Владивосток» или ТОР, а также учитываться компаниями при разработке стратегии развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательская деятельность является неотъемлемой частью современного общества. Благодаря предпринимательству многие социально-экономические проекты имеют успешный опыт реализации. Более того, большинство выдающихся ученых-экономистов [65; 104; 116; 117] сошлись во мнении, что данный вид деятельности является организованным экономическим процессом, обеспечивающим качественное долговременное развитие экономики страны.

При этом сама предпринимательская деятельность также нуждается в качественном долговременном развитии, именуемом «динамичное развитие». В рамках представленной монографии авторами была предпринята попытка разрешить вопрос о методическом обеспечении динамичного развития предпринимательства с позиции определения классификации предпринимательства для целей определения принципов его развития; принципов, стратегических целей и тактических задач обеспечения динамичного развития предпринимательства; типологии факторов, оказывающих влияние на динамичное развитие предпринимательства в контексте цикличности; модели динамичного развития предпринимательства с позиции стейкхолдерского подхода; методического подхода к межрегиональной оценке динамичного развития предпринимательства.

Классификацию предпринимательства для целей определения принципов его развития можно представить следующим образом:

– предпринимательство на стадии устойчивого развития с высокими рисками (экстенсивное использование факторов

производства и привлечение преимущественно внешних ресурсов финансирования);

– предпринимательство на стадии неустойчивого развития с высокими рисками (интенсивное использование факторов производства и привлечение преимущественно внешних ресурсов финансирования);

– предпринимательство на стадии устойчивого развития с низкими рисками (экстенсивное использование факторов производства и привлечение преимущественно внутренних ресурсов финансирования);

– предпринимательство на стадии неустойчивого развития с низким риском (интенсивное использование факторов производства и привлечение преимущественно внутренних ресурсов финансирования).

Исходя из данных исследований, а также основываясь на результатах интервьюирования и анкетирования представителей бизнес-сообщества, авторами монографии были предложены следующие принципы динамичного развития предпринимательства: соблюдения баланса интересов заинтересованных сторон; оптимизации и дифференцированности предпринимательской деятельности; системного подхода; самофинансирования и хозяйственной самостоятельности; бизнес-планирования; инновационности; открытости предпринимательства; использования интенсивных факторов производства; ориентации на персонал; самоанализа и обратной связи.

Динамичное развитие предпринимательства предполагает плавный переход от одной стадии развития к другой с минимальными потерями для качества жизни населения и развития территории, в рамках которой функционирует субъект предпринимательства. Стратегической целью динамичного развития предпринимательства являются обеспечение и поддержание долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающиеся поддержанием на требуемом уровне качества жизни населения и развития территории.

В рамках обозначенной стратегической цели представим следующие тактические задачи:

– рост эффективности реализации программ развития предпринимательства в регионе (соответствие программ

потребностям региона и уровню развития предпринимательства);

- повышение уровня прибыльности (рентабельности) предпринимательства;
- повышение уровня государственных и частных инвестиций в развитие предпринимательства;
- снижение уровня безработицы;
- повышение уровня покупательской способности населения;
- повышение уровня предпринимательской активности среди населения;
- рост уровня финансовой и юридической грамотности предпринимательски активного населения;
- повышение качества реализуемых населению товаров (работ, услуг);
- развитие и поддержание инновационного потенциала территории;
- повышение уровня инвестиций предпринимательства в социально значимые проекты развития территории.

Приведенная в монографии типология факторов, влияющих на динамичное развитие предпринимательства в контексте цикличности, определила следующие группы воздействия:

- факторы, определяющие масштабы деятельности (развитие институтов поддержки предпринимательства, свобода от давления проверяющих организаций, предпринимательский потенциал населения, развитие институтов поддержки предпринимательства);
- факторы, определяющие темпы развития (низкие административные барьеры, миграционная привлекательность территории, численность населения, инвестиционная привлекательность территории, высокий технологический уровень производства, доступность финансовых ресурсов для предпринимателей, уровень образования населения, предоставление грантов и субсидий на развитие бизнеса со стороны органов власти, привлекательный налоговый климат);
- факторы, определяющие направленность и характер изменений (профессиональная квалификация предпринимателей, развитие институтов поддержки предпринимательства, свобода

от давления проверяющих организаций, степень самоорганизации предпринимательского сообщества, предпринимательский климат в регионе, информационная открытость деятельности органов власти).

Предложенная модель динамичного развития предпринимательства включает в себя механизм разработки стратегии динамичного развития предпринимательства, факторы, принципы и методiku оценки ее результативности. На основе всей собранной информации модель динамичного развития предпринимательства описана как комплекс взаимосвязанных элементов: групп факторов, элементов механизма развития предпринимательства, критериев оценки развития предпринимательства и классификации положительных эффектов от реализации синергетического эффекта взаимодействия обозначенных элементов.

Для межрегиональной оценки динамичного развития предпринимательства с позиции интересов стейкхолдеров в монографии предлагается использовать систему показателей, включающую в себя составляющие предпринимательской, инвестиционной, общественной и бюджетной эффективности.

Также проведен глубокий анализ основных экономических показателей, отражающих текущее состояние предпринимательства регионов и страны в целом, перспектив его развития и влияние процесса динамичного развития предпринимательства на экономику. Для проведения межрегиональной оценки были выбраны регионы Дальневосточного федерального округа. Представлены результаты оценки интегральных показателей видов эффективности развития предпринимательства; оценки комплексного интегрального показателя эффективности развития предпринимательства; присвоения рейтинга по видам эффективности развития предпринимательства. В целом мы можем сделать вывод о достаточно стабильной ситуации в исследуемых регионах.

На основании полученных результатов представлены направления, способствующие нивелированию негативного влияния преобладающих факторов, препятствующих развитию предпринимательства в регионах ДФО и повышению эффективности развития предпринимательства, что, в свою очередь,

позволит учитывать интересы всех заинтересованных сторон в части повышения уровня и качества жизни населения, создания благоприятного предпринимательского климата, увеличения предпринимательской активности, обеспечения пополнения доходной части бюджета различных уровней.

Практическая значимость монографии состоит в разработке методического подхода к обеспечению динамичного развития предпринимательства как одного из наиболее важных катализаторов социально-экономического развития страны, который дает возможность всем заинтересованным сторонам качественно реализовать свои ресурсы и получить от этого максимальный положительный эффект.

Основные выводы и положения настоящей монографии могут быть применены в научной и практической деятельности при рассмотрении вопросов развития экономики посредством динамичного развития предпринимательской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абушенко, В. Л. Новейший философский словарь. – текст: электронный. URL:<http://www.philosophierms.ru/word/>
2. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом компании / И.К. Адизес, 2014. – 512 с.
3. Азарян, Е. М. Институциональные условия в организационно-экономической составляющей генерирования и пространства процессов динамичного развития промышленного региона. – текст: электронный / Е. М. Азарян // Вестник института экономических исследований (г. Донецк), 2016. URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=34472567>.
4. Актуальные вопросы по созданию центра развития молодежного предпринимательства в Московской академии предпринимательства при правительстве Москвы / Е.В. Титова, К.В. Сахарова, С. И. Королева // Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения: материалы междунар. науч.-практ. конференции / под ред. В.И. Малышкова, 2015. С. 173–175.
5. Алиева, С.В. Реализация механизма стратегического партнерства в муниципальном управлении / С.В. Алиева // Государственное и муниципальное управление: ученые записки СКАГС. 2009. №3. С. 47–56.
6. Андреева, Е.Л. Реализация предпринимательского потенциала как перспективное направление регионального развития / Е.Л. Андреева, П.Л. Глухих // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием / отв. ред. В.В. Пленкина, 2012. С. 9–14.

7. Арнаут, М. Н. Принципы динамического развития предпринимательства / М.Н. Арнаут, А.А. Кобзева // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. №3(20). С. 178–182.

8. Арнаут, М.Н. Теоретический обзор принципов предпринимательства / М. Н. Арнаут // Сборник статей XI международной научно-практической конференции, 2017. С. 241–245.

9. Асаул, А.И. Рекомендации по реализации модели управления субъектом предпринимательской деятельности как живой системой на разных этапах жизненного цикла / А.И. Асаул, П.Ю. Люлин // Экономика и управление. 2013. №5 (91). С. 51–57.

10. Ахиярова, Н.В. Социально-управленческие проблемы государственной поддержки молодежного предпринимательства в Республике Башкортостан: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Н.В. Ахиярова. – Уфа, 2009. С. 17–18.

11. Басарева, В.Г. Институциональные особенности формирования сектора малого предпринимательства в период трансформационных изменений / В.Г. Басарева // Регион: экономика и социология. 2010. № 3. С. 249–266.

12. Батурина, О. А. Совершенствование методического обеспечения развития стратегического партнерства в контексте создания совместных предприятий / О. А. Батурина, Т. В. Варкулевич, О. В. Недолужко // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8, №2. С. 265–268.

13. Батычко, В.Т. Предпринимательское право: учеб.-метод. пособие / В.Т. Батычков. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 30 с.

14. Башева, М. М. Определение предпочтительных стратегических предприятий заинтересованными сторонами: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. М. Башева. – Н. Новгород, 2010.

15. Бейбалаева, Д. К. Проблемы динамического развития территориально-отраслевых отношений и их структуризации в экономике региона. – текст: электронный / Д. К. Бейбалаева. URL: www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/beybalaeva-d-k.pdf (дата обращения 04.05.2018).

16. Бекмухамедова, Б.У. Динамичное и сбалансированное развитие экономики как показатель прочной базы для повышения уровня и качества жизни населения / Б. У. Бекмухамедова // Сборник статей XVII Международного научно-исследовательского конкурса / отв. ред. Г. Ю. Гуляев. – М.: Наука и Просвещение, 2018. С. 130–132.

17. Бильчак, Е.В. Развитие мотивационных принципов предпринимательства / Е. В. Бильчак, Л. В. Пурыжова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Гуманитарные и общественные науки. 2009. №3. С. 75–83.

18. Бойко, А.А. Особенности разработки стратегии развития предприятий малого бизнеса / А. А. Бойко, К. И. Белокурова // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2012. Вып. 3.

19. Бойко, Т.С. Иностранный капитал как фактор развития экономики региона / Т.С. Бойко, Н.С. Фролова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2014. №6. С. 9.

20. Болотов, А. А. Основные проблемы и факторы, сдерживающие развитие малого предпринимательства в России / А.А. Болотов // Проблемы экономики, финансов и управления производством: сб. науч. тр. вузов России. 2013. №33. С. 114–120.

21. Большой словарь иностранных слов. – М.: ИДДК, 2007.

22. Ботухов, А. Проблемы российских бизнесменов обсудил Дмитрий Медведев на встрече с предпринимателями в Улан-Удэ. – текст: электронный / А. Ботухов. URL: http://www.1tv.ru/news/2016-09-07/309513-problemy_rossiyskogo_biznesa_obsudil_s_predprinimatelnyami_dmitriy_medvedev_na_vstreche_v_ulan_ude

23. Бочаров, Н.А. Стейкхолдеры как инструмент социального взаимодействия компаний / Н. А. Бочаров // Вестник Государственного университета управления. – М.: Изд-во Гос. ун-та управления. 2015. №10. С. 250–254.

24. Гельман, В. А. Развитие предпринимательства в современной России / В. А. Гельман // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. С. 4–5.

25. Герасимова, О. В. Факторы, влияющие на развитие субъектов малого предпринимательства / О. В. Герасимова // Труды Братского государственного университета. Сер.: Экономика и управление. 2014. Т. 1, № 1. С. 51–53.

26. Гершанок, Г. А. Применение концепции жизненного цикла к процессу становления предпринимателя / Г. А. Гершанок, А. Ф. Палкин // Вестник Пермского университета. Сер.: Экономика. 2015. № 4 (27). С. 54–61.

27. Голобоков, А. С. Проблемы и перспективы развития молодежного предпринимательства в Приморском крае / А. С. Голобоков, Д. В. Немцова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6-5. С. 925–928.

28. Горфинкель, В. Я. Малый бизнес: учеб./ пособие / В. Я. Горфинкель. – М.: КНОРУС, 2009. – 336 с.

29. Грабарь, В. В. Анализ заинтересованных сторон проекта: методология, методика, инструменты / В. В. Грабарь, М. М. Салмаков // ARS Administrandi, 2014. Вып. 2.

30. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017).

31. Гурков, И. Б. Стратегия и структура корпорации / И. Б. Гурков. – М.: Дело, 2006. – 320 с.

32. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности минэкономразвития России на 2013–2015 годы. – текст: электронный / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/99f279804f70a973825b9f9f21e75678/dron_2013–2015.-pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=99f279804f70a973825b9f9f21e75678

33. Дрокина, К. В. Особенности формирования модели стратегического партнерства на российском рынке труда. – текст: электронный / К. В. Дрокина. URL: <http://cyberleninka.ru/article/>

n/osobennosti-formirovaniya-modeli-strategicheskogo-partnerstva-na-rossiyskom-rynke-truda/ (дата обращения 06.04.2018).

34. Дудник, О.В. Концептуальные подходы к исследованию устойчивого развития предпринимательских структур / О.В. Дудник, А.Ю. Яковлева-Чурняшева // Вестник ВЭГУ. 2012. № 5 (61). С. 24–29.

35. Жидикова, А.О. Инновационное молодежное предпринимательство как форма развития гражданского общества / А. О. Жидикова, М. С. Ракитина // Молодежная политика и гражданское общество в современной России: материалы научно-практической конференции, 2014. С. 45–50.

36. Жуковицкая, Н.В. Основные принципы развития малого и среднего производственного предпринимательства / Н.В. Жуковицкая, В.Т. Матвеев // Интерэкспо Гео-Сибирь, 2013.

37. Забазнова, Т.А. Процесс поиска стратегических альтернатив развития предпринимательской деятельности в сельских территориях / Т.А. Забазнова, Е.А. Мельникова, Т.В. Секачева // Социально-экономические и технологические проблемы развития строительного комплекса региона. Наука. Практика. Образование, 2008. С. 101–110.

38. Закон КНР о предприятиях иностранного капитала. – текст: электронный // Chinalaw.center. URL: https://chinalaw.center/civil_law/china_foreign_investment_enterprise_law_revised_2016_russian/.

39. Закон КНР о совместных кооперационных предприятиях китайского и иностранного капитала. – текст: электронный // Chinalaw.center. URL: https://chinalaw.center/civil_law/china_sino-foreign_cooperation_enterprise_law_revised_2017_russian/.

40. Закон КНР о совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала. – текст: электронный // Chinalaw.center. URL: https://chinalaw.center/civil_law/china_sino-foreign_joint_equity_enterprise_law_revised_2016_russian/.

41. Закон КНР о совместных предприятиях с китайским и иностранным капиталом. – текст: электронный // UGL Corporation Ltd. URL: <http://law.uglc.ru/joint-venture.htm>.

42. Захарова, Е.Н. Устойчивость развития как ключевая цель регионального менеджмента / Е.Н. Захарова, Т.В. Мартышина // КАНТ. 2014. № 3 (12). С. 4–6.

43. Земельный вопрос: какие проблемы с «дальневосточным гектаром» помогут решить законодатели. – текст: электронный // Информационное агентство России ТАСС. URL: <http://tass.ru/v-strane/4355485>.

44. Зыченко, И.А. Классификации теорий экономических циклов / И.А. Зыченко, А.В. Желтенков, И.М. Жураховская, Л.И. Чистоходова [и др.] // Вестник Московского государственного областного университета. 2013. №1. С. 13-17.

45. Иванова, А.В. Комплексная оценка факторов развития молодежного предпринимательства в университетской среде: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.В. Иванова. – Екатеринбург, 2013.

46. Иващенко, А.С. Причины динамичного развития экономики новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии (60-е гг. XX в. – начало XXI в.) / А.С. Иващенко // Голос минувшего. Кубанский исторический журнал. 2013. Т. 3-4. С. 38–52.

47. Игнатов, В.И. Молодежное предпринимательство в Ростовской области: состояние, проблемы развития и направления государственной поддержки / В.И. Игнатов // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 443-447.

48. Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.

49. Карачурина, Г.Г. Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.Г. Карачурина. – Уфа, 2011.

50. Каширин, А.В. Оценка соответствия стратегических инструментов наукоемких предприятий задачам инновационного развития / А.В. Каширин // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. №6. С. 83–84.

51. Клейнер, Г.Б. Оценивать не по целям, а по ценностям [выступление по докладу С.С. Сулакшина, В.Э. Багдасаряна, С.М. Строганова «Качество и успешность государственных

политики управления»]. – текст: электронный / Г. Б. Клейнер. URL: kleiner.ru. (дата обращения 10.06.2018).

52. Комплексная оценка и разработка методического подхода к исследованию уровня конкурентоспособности предпринимательских структур сферы услуг / А.Т. Айдинова, Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Ж.В. Горностаева [и др.]. – М., 2017.

53. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 2002.

54. Кондратьев, Э.В. Системно-институциональное развитие управленческого персонала предприятия: теория и эффективность. – текст: электронный / Э. В. Кондратьев. URL: http://www.leanforum.ru/content/content/knigamonografia_kondratiev.PDF (дата обращения 04.02.2018).

55. Коновалова, М.Е. Развитие предпринимательства как основа сбалансированности производственного процесса / М.Е. Коновалова // Проблемы современной экономики. 2009. №4(22). С. 195–198.

56. Кочесокова, Э.Ю. Исследование основных проблем и перспектив развития молодежного предпринимательства в РФ / Э.Ю. Кочесокова // *Juvenis scientia*. 2016. № 1. С. 50-51.

57. Кузнецов, В.Н. Культура партнёрства как интегрирующий гуманитарный кластер смыслов культуры мира и безопасности. – текст: электронный / В.Н. Кузнецов. URL: <http://www.rostehnadzor76a.ru/books/kuznetsov-vn/novye-kartybudushche.html/> (дата обращения 29.01.2019).

58. Кузнецов, И.А. Развитие форм стратегического партнерств: дис. ... канд. экон. наук. – текст: электронный / И.А. Кузнецов. – М., 2014. – 189 с. URL: <http://www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Dissertations/Кузнецов%20И.А.%20%2045dc5597131c691f15a50fd60dfb875e.pdf/> (дата обращения 20.06.2018).

59. Кузнецова, Т.А. Стратегические и тактические задачи управления инновационными процессами на промышленных предприятиях / Т.А. Кузнецова, О.В. Рыкун, М.А. Скутин // Вестник Уральского института экономики, управления и права, 2009.

60. Лapidус, В. А. Уроки кризиса. Поле битвы – конкурентоспособность. – текст: электронный / В. А. Лapidус // Нижегородская деловая газета. – май 2009. № 7. URL: centr-prioritet.ru/ct/txt/464/ (дата обращения 10.06.2018).

61. Ларичева, А.А. Молодежное предпринимательство как фактор инновационного развития экономики России / А.А. Ларичева // XVIII Царскосельские чтения / под общ. ред. проф. В.Н. Скворцова; редкол.: проф. Т.А. Бороненко, доц. Л.Л. Букин, доц. Д.Ю. Гришин, проф. Л.М. Кобрин (отв. ред.), проф. Т. С. Комиссарова, проф. Н.М. Космачева, доц. А.М. Макарский, проф. А. Г. Маклаков, проф. Т. В. Мальцева, доц. Е.С. Нарышкина, 2014. С. 97–102.

62. Ларченко, А.В. Молодежное предпринимательство как предмет социального управления: региональный аспект / А.В. Ларченко // Власть и управление на Востоке России. 2015. № 3 (72). С. 92–98.

63. Левушкина, С.В. Динамический анализ развития малого и среднего предпринимательства / С.В. Левушкина, Н.В. Еременко // Научный журнал КубГАУ. 2015. №107(03). С. 1–14.

64. Лисин, Г.И. Формирование стратегии динамично развивающейся предпринимательской сети: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.И. Лисин // Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук. – Екатеринбург, 2012. – 25 с.

65. Лускатова, О. В. Методический подход к экономической оценке влияния предпринимательства на динамику развития региона. – текст: электронный / О.В. Лускатова, Е.О. Гленкова, В.А. Шалова // Фундаментальные исследования. 2016. № 2–3. С. 594–598. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39980>

66. Малое и среднее предпринимательство в России 2015: стат. сборник / А. Л. Кевеш, И. В. Асриева, И. В. Безрукавая, О.Б. Жихарева [и др.]; Росстат. – М., 2015.

67. Малые и средние предприятия. Управление и организация / под ред. И.Х. Пихлера, Й. Пляйтнерах, К.Х. Шмидта [и др.]. – М.: МО, 2007. – 315 с.

68. Малый бизнес как фактор устойчивого регионального развития / А. Б. Харзинов, С. А. Махошева, С. В. Галачиева // Вопросы экономики и права. 2010. №12. С. 378–382.

69. Малышев, О. М. Развитие предпринимательства в современной России / О. М. Малышев, А. П. Соломонов // Социально-экономические явления и процессы. 2010. №6(022). С. 135–140.

70. Малюков, А. С. Молодежное предпринимательство и проблемы формирования мотивации студентов к предпринимательской деятельности / А. С. Малюков, О. Н. Апанасенко // Перспективы науки – 2015: сб. докл. I Междунар. заочного конкурса научно-исследовательских работ / науч. ред. А. В. Гумеров, 2015. С. 7–11.

71. Миллер, А. Е. Шумпетерский и кейнсианский подходы к исследованию предпринимательского поведения / А. Е. Миллер // Омский научный вестник. Сер.: Общество. История. Современность. 2017. № 1. С. 71–76.

72. Милославский, В. Г. Молодежное предпринимательство как фундамент развития среднего класса в России / В. Г. Милославский // Молодой ученый. 2016. № 8 (112). С. 594–597.

73. Мухортов, Е. М. Управление стратегическим развитием отраслевых комплексов на основе стейкхолдер-подхода / Е. М. Мухортов // Экономический журнал. – М.: ООО «Изд-во Ипполитова». 2012. Т. 28, № 4. С. 62–70.

74. Невежин, В. А. Застольные речи Сталина: Документы и материалы. – текст: электронный / В. А. Невежин. URL: <http://www.navigators.lg.ua/arts.php?mode=r&art=r0056>

75. О государственной регистрации юридических лиц: федер. закон от 08.08.2001 г. №129-ФЗ. – текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/

76. О науке и государственной научно-технической политике: федер. закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

77. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2017).

78. О свободном порте Владивосток: федер. закон № 212 от 13.07.2015 года. – текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru>

79. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (ТОР): федер. закон от 29.12.2014 г. №473. – текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/.

80. О Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)»: постановление Правительства РФ от 05.12.2001 № 848 (ред. от 27.02.2017).

81. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ. – текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/

82. Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 01.05.2016 №119-ФЗ.

83. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон от 22.07.2005 №116-ФЗ. – текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/.

84. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 №316 (ред. от 31.03.2017).

85. Опфер, Е. А. Мониторинг удовлетворенности заинтересованных сторон вуза качеством образования / Е. А. Опфер // *Primo Aspectu*. 2014. Т. 16, № 5 (132). С. 135-138.

86. Оценка социально-экономического развития малого и среднего предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа. – текст: электронный // Научный форум. URL: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xxviii/8630>.

87. Перлман, М. Две фазы заинтересованности Кузнецца Шумпетером / сост. д-р геогр. наук, проф. В. М. Московкин, канд. ист. наук Д. Ю. Михайличенко, пер. Е.Е. Перчик; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.С. Пономаренко. – М.: ИД «ИН-ЖЕК», 2012. – 128 с.

88. Перун, М. А. Основная среда предпринимательства в рамках концепции устойчивого развития / М. А. Перун // Вестник Дальневосточного отделения Российской академии наук. 2006. № 6. С. 14-20.

89. Петрище, В. И. Инновационная среда и молодежное предпринимательство: проблемы и перспективы развития / В.И. Петрище // Концепт: научно-методический электронный журнал. 2015. Т. 13. С. 766-770.

90. Платонова Н. Л. Правовые проблемы и перспективы создания свободных экономических зон на территории Российской Федерации / Н. Л. Платонова // Предпринимательское право в XXI веке: преемственность и развитие. – М., 2013. – 115 с.

91. Польская, Г. А. Материальное стимулирование труда как фактор динамичного развития торговли потребительской кооперации: автореф. дис. ... экон. наук / Г.А. Польская. – Белгород, 2008. – 24 с.

92. Потапова, М.А. Социальное предпринимательство как необходимое условие развития экономики / М. А. Потапова // Сибирская финансовая школа. 2012. № 3 (92). С. 27–30.

93. Потапова, М.А. Сущность, принципы и проблемы предпринимательской деятельности / М.А. Потапова // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 8 (263). С. 22–25.

94. Предпринимательство, его виды и формы. Понятие, сущность и признаки предпринимательства. – текст: электронный // TJ. URL: <http://fb.ru/article/384631/predprinimatelstvo-ego-vidyi-i-formyi-ponyatie-suschnost-i-priznaki-predprinimatelstva>

95. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин, Л.Г. Скамай. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 520 с.

96. Принципиальные основы построения моделей развития региональных социально-экономических систем. – текст: электронный. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/print-sipialnye-osnovy-postroeniya-modeley-razvitiya-regionalnyh-sotsialno-ekonomicheskikh-sistem> (дата обращения 30.06.2018).

97. Программа дальневосточный гектар. – текст: электронный ресурс // Финансы ТУТ. URL:

<http://finansytut.ru/dokumentyi/programma-dalnevostochniy-gektar.html>.

98. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.

99. Ракутина, Н.М. Стратегическое партнерство в региональном малом бизнесе. – текст: электронный / Н.М. Ракутина // Экономические и правовые аспекты регионального развития: история и современность: материалы Всерос. науч.-практ. конференции. URL: <http://egpu.ru/lib/elib/Data/Content/1288675783-25689541/Default.aspx> (дата обращения 10.05.2018).

100. Рахманова, М.С. Разработка методов инновационного стратегического анализа вуза на основе теории заинтересованных сторон: дис. ... канд. экон. наук / М.С. Рахманова. – Владивосток, 2009.

101. Романенко, Е.В. Развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства региона на основе ресурсно-динамического подхода / Е.В. Романенко // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. 2014. №3(37). С. 116–121.

102. Российское бизнес-сообщество должно принять непосредственное участие в подготовке комплексного плана действий правительства по повышению темпов роста экономики. – текст: электронный. URL: http://www.1tv.ru/news/2017-01-18/318083-rossiyskoe_biznes_soobshchestvo_dolzno_prinyat_neposredstvennoe_uchastie_v_podgotovke_kompleksnogo

_plana_deystviy_pравitelstva_po_povysheniyu_tempov_rosta_ekonomiki

103. Россия в цифрах 2016: крат. стат. сборник / А.Е. Суринов, Э.Ф. Баранов, Н.С. Бугакова, М.И. Гельвановский [и др.]; Росстат. – М., 2016. – 543 с.

104. Садовничий, В.А. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / В.А. Садовничий. – М.: ИСПИ РАН, 2012. – 359 с.

105. Сайбель, Н.Ю. Проблемы развития предпринимательства в России / Н.Ю. Сайбель, А.С. Печенов // Молодой учёный. 2016. № 28(132).

106. Саран, А.Ю. Теоретические подходы к анализу социально-экономического развития села / А.Ю. Саран // Вестник сельского развития и социальной политики. 2014. № 2(2). С. 14–16.

107. Саранча, М.А. Оценка масштабов и уровня развития малого предпринимательства в Приволжском федеральном округе / М.А. Саранча, Е.А. Рублева // Вестник Удмуртского университета. 2014. Вып. 6-1. С. 155–160.

108. Светник, Т.В. Стратегические альянсы и конкурентные стратегии в зарубежном бизнесе / Т.В. Светник // Социальные и экономические аспекты развития бизнеса: международ. науч.-практ. конф. (г. Иркутск, 6 апреля 2010 г.). – Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2010. С. 280–285.

109. Сизова, Ю.С. Институциональная поддержка как инструмент повышения предпринимательской культуры на разных стадиях жизненного цикла организации / Ю.С. Сизова // Региональные проблемы преобразования экономики. 2017. № 3 (77). С. 97–104.

110. Симонов, С.Г. Молодежное предпринимательство в России: проблемы и перспективы развития / С.Г. Симонов, Л.И. Грошева // Академический вестник. 2012. № 2 (20). С. 39–44.

111. Словарик аспиранта (трактовка понятий в Малой советской энциклопедии издания 1936 г.). – текст: электронный. URL: <http://www.aspirantura.info/lexicon.html>

112. Смирнов, В.П. Выявление методологических основ предпринимательской деятельности / В.П. Смирнов // Проблемы современной экономики, 2011. Вып. 2.

113. Смицких, К.В. Особенности взаимодействия стейкхолдеров в контексте развития предпринимательства / К.В. Смицких, Т.В. Терентьева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. 2016. № 2. С. 38–44.

114. Солодухин, К.С. Модель оценки конкурентного потенциала ресурсов и способностей вуза как стейкхолдер-компания / К.С. Солодухин, М.С. Рахманова // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2009. № 3. С. 133–139.

115. Солодухин, К.С. Разработка методологии стратегического управления вузом на основе теории заинтересованных сторон: дис. ... д-ра экон. наук / К.С. Солодухин. – М., 2011.

116. Сото, У. Х. де. Социально-экономическая теория динамической эффективности / У.Х. де Сото; пер. с англ. В. Кошкина, под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 409 с.

117. Социально-экономическая оценка динамической эффективности развития предпринимательства на основе стейкхолдерского подхода. – текст: электронный // Библиотека диссертаций. URL: <http://www.dslib.net/economikahoziajstva/socialno-jekonomicheskaja-ocenka-dinamicheskojjeffektivnosti-razvitija.html>.

118. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах. – текст: электронный / Д.А. Плетнёв, Е.В. Николаева, А. Кампа // Стратегии бизнеса: науч. электрон. журнал. 2015. №9. URL: <file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8%20%D0%A5%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0/186-385-1-SM.pdf/>.

119. Столяренко, В. В. Совершенствование системы бизнес-партнерства – ключевое условие динамичного развития сферы гостиничных услуг / В.В. Столяренко // Сборник научных статей Московского государственного областного университета / отв. ред. Л.Н. Анисимова. – М., 2017. С. 89–95.

120. Стрикленд, А. Дж. III. Примеры бизнес-стратегий ведущих компаний мира. – текст: электронный / А. Дж. Стрикленд III // Стратегическое управление и планирование. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/bizstrat.htm/>.

121. Тажитдинов, И.А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территорий / И.А. Тажитдинов // Экономика региона. 2013. Вып. 2(34).

122. Тамбовцев, В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. 2010. №8 (1). С. 5–40.

123. Тарский, М.О. Стейкхолдер-менеджмент как инструмент повышения качества управления организацией /

М.О. Тарский, Е.Г. Першина, Г.А. Подзорова. – Кемерово, 2014.

124. Турова, Э.Ю. Современный механизм повышения эффективности государственного предпринимательства / Э.Ю. Турова // Государственное управление. 2015. №53. С. 237–254.

125. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.08.2017).

126. Федеральная служба государственной статистики. – текст: электронный // TJ. URL: <http://www.gks.ru/>

127. Федулова, Е.А. Стратегические приоритеты заинтересованных сторон как основа формирования системы публичного управления инвестиционным процессом / Е.А. Федулова // Современные проблемы науки и образования. 2014. №4. С. 419.

128. Фокин, Н.И. Партнёрство (аналитический обзор). – текст: электронный / Н.И. Фокин. URL: <http://dictionary-economics.ru/art-20/> (дата обращения 15.01.2019).

129. Хазов, О.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных групп: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.Ю. Хазов. – Волгоград, 2006.

130. Харламова, Е.Е. Теория и методология эффективного управления динамичным развитием образовательной органи-

зации / Е. Е. Харламова. – Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. техн. ун-т, 2015.

131. Хизрич, Р. Предпринимательство / Р. Хизрич, М. Питерс. – М.: Прогресс. Универс, 1992.

132. Черепанова, М.В. Стратегическое партнерство как важнейший элемент инновационной политики вуза. – текст: электронный / М.В. Черепанова, Н.В. Фадейкина. URL: [http://safbd.ru/sites/default/files/sbornik2007-skibnickii_199-209_0.pdf/](http://safbd.ru/sites/default/files/sbornik2007-skibnickii_199-209_0.pdf) (дата обращения 10.09.2019).

133. Чудновская, С.Н. Управленческие решения: учебник / С.Н. Чудновская. – М.: Эксмо, 2015. – 384 с.

134. Шеломенцев, А.Г. Реализация программно-целевого подхода к развитию малого и среднего предпринимательства региона / А.Г. Шеломенцев, Т.С. Худякова, С.В. Дорошенко // Управленец. 2016. № 6(64). С. 48-55.

135. Широкова, Г.В. Предпринимательская ориентация: истоки концепции и основные подходы к исследованию / Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10, № 3. С. 55–72.

136. Шумик, Е.Г. Методическое обеспечение разработки стратегии динамичного развития предпринимательства в регионе: дис. ... канд. экон. наук / Е.Г. Шумик, 2015.

137. Шумик, Е.Г. Роль факторов в контексте динамичного развития предпринимательства в регионе / Е.Г. Шумик, К.В. Смицких, Б.Е. Куприянов // Карельский научный журнал. 2018. № 1(22). С. 129–132.

138. «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013–2020 годы» [утв. Постановлением Приморского края от 7 декабря 2012 года № 382-па с изм. на 4 мая 2018 года]. – текст: электронный // Консорциум Кодекс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/494218965>

139. Экономическая теория: политэкономия / под ред. В.Д. Базилевича. - М.: Рыбари, 2009. – 870 с.

140. Юданов, А.Ю. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач / А.Ю. Юданов. – М.: КноРус, 2007.

141. Юдина, Е. Н. Влияние стадий жизненного цикла компании на источники ее финансирования / Е. Н. Юдина // Финансы и бизнес. 2013. № 1. С. 100-107.

142. Ban Ki-moon, H.E. Thematic debate on the "State of the World Economy and Finance in 2012". General Assembly. URL: <http://www.unmultimedia.org/tv/webcast/2012/05/h-e-ban-ki-moon-thematic-debate-on-the-state-of-the-world-economy-and-finance-in-2012-general-assembly.html> (дата обращения 04.03.2018).

143. Birch, D. The Job Generation Process. A report prepared by the Massachusetts Institute of Technology Program on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration, U.S.

144. Chepurenko, A. Informal entrepreneurship under transition: Causes and specific features / A. Chepurenko // *Soziologie des Wirtschaftlichen* / ed. by D. Boegenhold. – Springer, 2014. P. 361–382.

145. Friedman, A. Stakeholders: Theory and Practice / A. Friedman, S. Miles. – Oxford: Oxford University Press, 2006.

146. Good Business Goal: To Be A High-Impact Firm. URL: www.hrp.org/Site/docs/ResourceLibrary/High-Impact_Firms_Gazelles_Revisited.pdf (дата обращения 10.02.2018).

147. Liao, S. A New Context for Managing Overseas Direct Investment by Chinese State-Owned Enterprises / S. Liao, Y. Zhang // *China Economic Journal*. 2014. Vol. 7, №1. P. 126–140.

148. Mendelow, A. Stakeholder Mapping, Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems / A. Mendelow. – Cambridge, MA, 1991.

149. Mitchell, R. K. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts / R. K. Mitchell, B. R. Agle, D. J. Wood // *Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22, № 4. P. 853–888.

150. O'Sullivan R.G., Skaga J., Chernow M. First 5 Los Angeles Child Care Initiative Evaluation Phase II Final Report. Chapel Hill, NC: Evaluation, Assessment & Policy Connections, School of Education, University of North Carolina at Chapel Hill, 2005.

151. Post, J. E. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view / J. E. Post, L. E. Preston, S. Sachs // *California Management Review*. 2002. №45 (1). P. 5–28.

152. Ralston, D. A. et al. Today's State-owned Enterprises of China: Are They Dying Dinosaurs or Dynamic Dynamos? // Strategic Management Journal. 2006. Vol. 27, № 9. P. 825–843.

153. Rodriguez-Campos, L. Collaborative evaluations: A step-by-step model for the evaluator. Tamarac, FL: Llumina Press, 2005.

154. Savage, G.T. Whitehead and Blair. Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders / G. T. Savage, T.W. Nix // Academy of Management Executive. 1991. Vol. 5, № 2. P. 61–75.

Научное издание

Шумик Екатерина Георгиевна
Терентьева Татьяна Валерьевна
Смицких Ксения Викторовна
Арнаут Марина Николаевна
Батурина Ольга Андреевна

**ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Монография

Редактор М. А. Шкарубо
Компьютерная верстка М. А. Портновой

Подписано в печать 30.12.19.Формат 60×84/16
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 10,0
Уч.-изд. л. 10,0. Тираж 600 [I–100] экз. Заказ 82

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано во множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41