

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган–Барановского»

На правах рукописи

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'K. Komlénok', is written over a faint, light-colored rectangular stamp or watermark.

Комлёнок Константин Сергеевич

**ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика
(экономика сферы услуг)

Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Ващенко Наталья Валерьевна

Донецк - 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	18
1.1. Генезис и эволюция теоретических подходов к сущности категории «предпринимательство».....	18
1.2. Экономическая сущность и институциональные основы развития малого предпринимательства.....	31
1.3. Концептуальные аспекты формирования организационно- экономического механизма развития малого предпринимательства.	57
Выводы к разделу 1.....	73
РАЗДЕЛ 2. КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	78
2.1. Современные тенденции развития предпринимательства в Российской Федерации.....	78
2.2. Факторный анализ развития малого предпринимательства.....	91
2.3. Научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства	111
Выводы к разделу 2.....	126
РАЗДЕЛ 3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	131
3.1. Формирование комплекса стратегических альтернатив для субъектов малого предпринимательства на разных стадиях жизненного цикла.	131
3.2. Оценка стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства.....	144
3.3. Форсайт–ориентированный подход к стратегическому развитию малого и молодёжного предпринимательства.....	165
Выводы к разделу 2.....	188
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	191
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	195
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	224
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Научные интерпретации категории «предпринимательство» в научной литературе.....	225
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Характеристика детерминант предпринимательской деятельности.....	230
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Систематизация современных научных подходов к определению понятия «малое предпринимательство».....	231

ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Научные подходы к определению сущности понятия «организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства».....	232
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Статистические показатели развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.....	235
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Результаты эконометрического моделирования влияния факторов на развитие малого предпринимательства.....	240
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Анкета «Факторы и тренды, определяющие развитие малого предпринимательства в современных условиях».....	241
ПРИЛОЖЕНИЕ З. Регистрационная карточка исследуемых субъектов малого предпринимательства.....	255
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Методическое обеспечение идентификации стадии жизненного цикла и разработки стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства.....	256
ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Терминологический аппарат исследования вопросов формирования и использования потенциала инновационного бизнес–партнерства в стратегировании развития субъекта малого предпринимательства	260
ПРИЛОЖЕНИЕ М. Современные методики и системы показателей оценки эффективности стратегирования малого предпринимательства.....	262
ПРИЛОЖЕНИЕ Н. Система аналитических показателей оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства согласно концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров.....	264
ПРИЛОЖЕНИЕ О. Методика определения уровня стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства.....	266
ПРИЛОЖЕНИЕ П. Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства и результаты расчета агрегированных индексов по стейкхолдерам	269
ПРИЛОЖЕНИЕ Р. Научные интерпретации понятия «форсайт» в современном контексте.....	274
ПРИЛОЖЕНИЕ С. Анкета «Оценка актуальности форсайт–мероприятий для стратегического развития малого предпринимательства».....	275
ПРИЛОЖЕНИЕ Т. Справки о внедрении результатов диссертационной работы.....	278

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современный этап развития российской экономики характеризуется одновременным усилением внешнеэкономических ограничений, ускоренной структурной трансформацией и необходимостью обеспечения технологического суверенитета. В условиях санкционного давления, разрыва сложившихся логистических цепочек и перераспределения глобальных рынков особое значение приобретает внутренняя устойчивость хозяйственной системы. Малое предпринимательство в этой конфигурации выступает не только элементом конкурентной среды, но и механизмом гибкой перестройки производственных и рыночных процессов. Его роль существенно расширяется: малые хозяйствующие субъекты становятся проводниками технологических решений, инструментом оперативного освоения освободившихся ниш, фактором диверсификации отраслевой структуры и стабилизации региональных рынков труда.

Одновременно усиливается влияние цифровизации и платформенных моделей взаимодействия, формирующих новые требования к скорости принятия управленческих решений, конфигурации ресурсов и модели рыночного поведения. Малое предпринимательство, обладая высокой мобильностью и сравнительно низкими издержками трансформации организационной структуры, потенциально способен быстрее адаптироваться к изменениям конкурентной среды. Однако реализация этого потенциала напрямую зависит от качества институциональной среды и эффективности организационно-экономических механизмов его развития [151; 152].

Сохраняется противоречие между возросшей функциональной значимостью малого бизнеса и ограниченной результативностью действующих инструментов его поддержки. Несмотря на закреплённые в стратегических документах ориентиры по увеличению вклада сектора в ВВП, росту производительности труда и расширению занятости, достижение целевых параметров осложняется институциональными барьерами, фрагментарностью

мер регулирования, дисбалансом между федеральным и региональным уровнями управления и недостаточной увязкой стратегических целей с реальными ресурсными возможностями субъектов малого предпринимательства. Количественное увеличение числа хозяйствующих субъектов не гарантирует их устойчивости, инновационной активности и долгосрочной конкурентоспособности.

Дополнительную сложность создаёт экосистемная трансформация экономики, при которой развитие бизнеса всё в большей степени определяется не только внутренними ресурсами предприятия, но и качеством взаимодействия с финансовыми институтами, научно–образовательными организациями, инфраструктурой поддержки и цифровыми платформами. В этих условиях эффективность развития малого предпринимательства зависит от степени согласованности стратегических ориентиров государства, интересов предпринимателей и параметров внешней среды.

Совершенствование организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства в условиях цифровой и экосистемной трансформации экономики приобретает особую актуальность как научная и практическая задача, ориентированная на разработку теоретико–методических и прикладных основ обеспечения стратегической согласованности целей, ресурсного обеспечения и инструментов государственной поддержки. Реализация такого подхода направлена на повышение адаптивности субъектов малого предпринимательства, укрепление их интеграции в инновационную экосистему и усиление их вклада в устойчивый и технологически ориентированный рост национальной экономики.

Степень изученности проблемы подтверждается широким отражением рассматриваемых вопросов в современной научной литературе. В трудах отечественных и зарубежных исследователей раскрываются теоретические основы предпринимательства, механизмы развития малого бизнеса и инструменты государственной поддержки. Существенное внимание уделено проблемам институционального обеспечения предпринимательской

деятельности, повышению конкурентоспособности и устойчивости малых предприятий, а также стратегическим аспектам их функционирования в условиях цифровой трансформации экономики.

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства и обоснование его роли в системе национальной экономики внесли как отечественные, так и зарубежные исследователи. Фундаментальные положения экономической природы предпринимательства, его инновационной функции и влияния на экономическую динамику раскрыты в трудах Й. Шумпетера (J. Schumpeter), П. Друкера (P. Drucker), М. Портера (M. Porter), У. Баумоля (W. Baumol), И. Кирцнера (I. Kirzner). В отечественной научной традиции проблематика предпринимательства и его институциональной среды получила развитие в работах А. А. Аузан, С. Ю. Глазьева, В. М. Джухи, Р. И. Капелюшникова, Г. Б. Клейнера, Н. Я. Петракова, В. В. Петрушевской, В. М. Полтеровича, В. В. Радаева, Е. С. Тхор, Е. Г. Ясина. Их исследования сформировали теоретический базис понимания малого предпринимательства как системообразующего элемента рыночной экономики и фактора структурной модернизации.

Методологические аспекты функционирования и развития малого и среднего бизнеса, включая вопросы государственной поддержки, институционального регулирования и оценки эффективности организационно-экономических механизмов, нашли отражение в трудах Е. М. Азарян, И. А. Ангелиной, Н.В. Ващенко, Л. И. Донец, Т.А. Зубковой, Д.А. Мукосеева, Ю.Н. Багословской, А.А. Бойко, К.И. Белюковой, Е.В. Зверевой, Г.Г. Качуляк, А.В. Курлыковой, И.В. Киргизовой, С.С. Никитчук, Э.Е. Рубина, Д.В. Маркитантовой, Е.Г. Саранцевой, Д.А. Иззука. В данных работах рассматриваются механизмы формирования предпринимательской среды, инфраструктура поддержки, финансовые и налоговые инструменты стимулирования, а также проблемы повышения устойчивости и конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства.

Проблематика стратегического управления развитием предприятий, включая вопросы стратегического выбора, жизненного цикла организации и согласования целей и ресурсов, получила развитие в трудах И. Ансоффа (I. Ansoff), Г. Минцберга (H. Mintzberg), М. Портера (M. Porter), Р. Каплана и Д. Нортон (R. Kaplan, D. Norton), П. Лоранжа (P. Lorange). В российской научной школе вопросы стратегирования и оценки стратегической эффективности рассматривались в работах С. Б. Алексеева, Н. И. Алексеевой, В. О. Бессарабова, А.Г. Гранберга, Л.И. Абалкина, О.С. Виханского, А.И. Наумова, а также других исследователей, изучающих особенности стратегического развития малого бизнеса в условиях нестабильной экономической среды.

В условиях цифровизации и экосистемной трансформации экономики особое развитие получили исследования, посвящённые инновационным экосистемам, платформенным моделям взаимодействия и сетевым эффектам. Концептуальные основы экосистемного подхода разработаны Дж. Муром (J. Moore), Р. Аднером (R. Adner), М. Якобидесом (M. Jacobides), Г.Ф. Деттера, И.Л. Туккелем, Д.В. Сидоровым, Я.И. Куриновой. Проблемы цифровой трансформации предпринимательства, интеграции бизнеса в цифровые платформы и формирования инновационной инфраструктуры исследованы в трудах Н. Н. Давидчук, О. В. Мелентьевой, А.Н. Германчук, а также ряда других ученых, анализирующих влияние цифровой среды на конкурентное поведение хозяйствующих субъектов.

Отдельное направление исследований связано с методологией форсайта и долгосрочного стратегического прогнозирования. Теоретические и прикладные аспекты сценарного моделирования, экспертных процедур и стратегического видения будущего рассматривались в трудах Б. Мартина (B. Martin), Л. Георгиу (L. Georghiou), М. Года (M. Godet), И. Газиулусой и К. Бойла (İ. Gaziulusoy, C. Boyle), а также отечественных исследователей, анализирующих применение системного форсайта в управлении социально-экономическим развитием и предпринимательскими структурами, среди которых следует отметить А. В.

Васильева, Х. Ш. Губаев, И. О. Зайцев, О. А. Костикова, В. А. Лаптев, Л. Н. Матвеева, А. И. Морозова, В. В. Селиверстов, С. И. Сорокин, Е. В. Терехова.

Вместе с тем, при наличии значительного числа научных разработок и публикаций в данной области, ряд аспектов все еще остаются недостаточно разработанными и в силу перманентных изменений внешней среды. В современной научной литературе предпринимательская деятельность рассматривается с разных дисциплинарных точек зрения и на разных уровнях анализа, используются различные методы, затрудняющие определение границ малого предпринимательства. Существующие исследования, как правило, концентрируются на отдельных элементах системы поддержки или на анализе текущего состояния сектора малого предпринимательства, не обеспечивая комплексной интеграции стратегических ориентиров государственной политики, ресурсных возможностей хозяйствующих субъектов и экосистемных факторов развития. Недостаточно проработанным остаётся вопрос стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства и формирования системного организационно–экономического механизма, способного обеспечить их адаптивность и устойчивость в условиях цифровой и структурной трансформации экономики. Именно в этой плоскости формируется научная проблема, определяющая направленность диссертационной работы.

Цель и задачи исследования.

Целью диссертационной работы является теоретическое обоснование, разработка методических положений и научно–практических рекомендаций по формированию организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

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

развить теоретические положения теории предпринимательства;

разработать концептуальные основы формирования механизма организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства;

предложить интерактивную матрицу корреляционного SWOT–анализа малого предпринимательства в двухмерном пространстве;

обосновать научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства;

разработать научно–методический подход к обоснованию стратегических альтернатив развития субъекта малого предпринимательства;

предложить научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства.

Объектом исследования выступает процесс формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

Предметом исследования являются теоретические, методические и прикладные положения формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

Гипотеза исследования. Эффективность развития малого предпринимательства в условиях трансформации экономики определяется не столько масштабом применяемых мер государственной поддержки или количественным ростом числа хозяйствующих субъектов, сколько степенью стратегической согласованности целей, ресурсных возможностей и инструментов организационно–экономического механизма развития. Предполагается, что формирование интегрированной модели стратегирования, основанной на сочетании матрицы стратегических альтернатив, оценки стадии жизненного цикла, межуровневой диагностики стратегической согласованности и форсайт–ориентированного подхода, позволит обеспечить повышение адаптивности субъектов малого предпринимательства, усилить их устойчивость

к внешним «шокам» и создать условия для долгосрочного инновационного роста.

Теоретической и методологической основой исследования послужили концептуальные положения отечественных и зарубежных научных школ в области теории предпринимательства, стратегического управления, институциональной экономики, развития малого и среднего бизнеса, а также исследований организационно–экономических механизмов регулирования хозяйственной деятельности. В основу работы положены научные подходы к стратегированию социально–экономических систем, теории жизненного цикла предприятия, концепции инновационных экосистем и форсайт–технологий долгосрочного прогнозирования.

Для достижения поставленной цели и решения сформулированных задач использовался комплекс общенаучных и специальных методов исследования: методы анализа и синтеза применялись при структурировании организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства и выявлении взаимосвязей его элементов; индукция и дедукция (при формировании теоретических обобщений и построении логики исследования); сравнения и аналогии (при сопоставлении различных моделей поддержки и стратегического развития субъектов малого предпринимательства); методы абстрагирования и моделирования (при разработке матрицы стратегических альтернатив и иерархической экосистемной модели развития); статистические и экономико–математические методы (для анализа динамики показателей развития малого предпринимательства и построения многофакторной регрессионной модели, отражающей влияние макроэкономических факторов на численность субъектов малого бизнеса); методы корреляционного анализа и эконометрического моделирования позволили выявить характер и направление взаимосвязей между исследуемыми переменными; социологические методы (анкетирование и экспертные оценки) использовались при выявлении приоритетных направлений форсайт–мероприятий и оценке стратегических ориентиров развития малого предпринимательства; системный, структурно–функциональный и

экосистемный подходы обеспечили комплексное рассмотрение малого предпринимательства как элемента многоуровневой социально–экономической системы, функционирующей во взаимодействии с институтами государственной поддержки, финансовыми структурами и цифровыми платформами, что позволило обосновать направления совершенствования организационно–экономического механизма его стратегического развития.

Информационно–эмпирическую базу исследования составили нормативные правовые акты Российской Федерации, регулирующие деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, документы стратегического планирования и программные материалы в сфере поддержки бизнеса, а также федеральные и региональные нормативные акты, определяющие параметры функционирования инфраструктуры развития малого предпринимательства.

В качестве статистической базы использованы официальные данные Федеральной службы государственной статистики, Министерства экономического развития Российской Федерации, Федеральной налоговой службы, Банка России и иных уполномоченных органов, отражающие динамику численности субъектов малого предпринимательства, показатели их деятельности, параметры занятости, налоговой нагрузки, кредитования и макроэкономической среды. Дополнительную фактологическую основу исследования сформировали официальные аналитические материалы профильных ведомств, экспертные обзоры и открытые информационные источники, отражающие тенденции институциональной трансформации и цифровизации предпринимательского сектора.

Эмпирическую основу исследования дополнили результаты проведенного автором анкетного опроса руководителей и ведущих специалистов субъектов малого предпринимательства, позволившие выявить наиболее актуальные направления стратегического развития и приоритетные форсайт–мероприятия. Существенное значение имели материалы мониторинга официальных сайтов институтов поддержки, цифровых платформ и инфраструктурных организаций,

обеспечивающих развитие малого бизнеса, что позволило оценить фактическое состояние организационно–экономического механизма и выявить направления его совершенствования.

Научная новизна исследования заключается в разработке и теоретико–методическом обосновании комплексного подхода к совершенствованию организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, а также в формировании практических рекомендаций, направленных на обеспечение стратегической согласованности целей, ресурсного потенциала и инструментов государственной поддержки, способствующих повышению адаптивности и устойчивости субъектов малого и молодёжного предпринимательства.

Основные результаты исследования, составляющие его научную новизну, полученные лично автором и выносимые на защиту:

1. Получил дальнейшее развитие терминологический аппарат теории предпринимательства в части уточнения сущности категории «предпринимательство» и понятия «малое предпринимательство».

2. Разработаны концептуальные основы формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, которые базируются на использовании системно–структурного подхода, что позволяет обеспечивать согласованность теоретико–методологических положений, аналитических инструментов и стратегических ориентиров развития малого предпринимательства, выявлять проблемные аспекты и первопричины возникающих диспропорций между фактическими результатами и целевыми векторами развития малого предпринимательства, обеспечивая переход от реактивных управленческих решений к превентивному регулированию с учетом временных и ресурсных ограничений.

3. Предложена интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа малого предпринимательства в двухмерном пространстве, обеспечивающая системный характер взаимодействия факторов внутренней и внешней среды на основе построения динамической модели стратегического развития малого

предпринимательства, что позволяет выявить ключевые сегменты роста, зоны скрытых рисков, компенсаторные эффекты, потенциал и пределы устойчивости субъектов малого предпринимательства, а также создать основу для их синхронизации с приоритетами региональной политики и инструментами государственной поддержки развития малого предпринимательства.

4. Обоснован научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства, основанный на интеграции многомерной информации в единую динамическую модель взаимосвязи финансовых, затратных и ресурсных показателей, что позволяет определить степень несогласованности элементов результативности действующего организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства и определить его тип, а также сформировать комплекс научно обоснованных рекомендаций по корректировке ресурсной политики, повышению эффективности использования капитала и оптимизации затрат.

5. Разработан научно–методический подход к обоснованию стратегических альтернатив развития субъекта малого предпринимательства, который, в отличие от существующих подходов, учитывает конкурентные характеристики потребительского рынка и стадию жизненного цикла субъекта малого предпринимательства, что обеспечивает более объективную оценку возможностей количественных и качественных трансформаций целей и приоритетов развития, а также согласование внутренних возможностей предприятия с условиями внешней конкурентной среды.

6. Предложен научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, основанный на системе количественных индикаторов и интегральных индексов, отражающих взаимосвязь возможностей, процессов и стратегических ориентиров деятельности, обеспечивающий соотнесение экономических, организационных и социально–трудовых показателей субъекта малого предпринимательства с ожиданиями, потребностями, вкладом и уровнем удовлетворенности ключевых

стейкхолдеров (потребителей, инвесторов, поставщиков, государства и персонала), что позволяет осуществлять целостную и многоуровневую оценку стратегической устойчивости субъекта малого предпринимательства.

Наиболее существенные результаты исследования соответствуют пунктам паспорта специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономика сферы услуг), в частности: 4.3. Закономерности функционирования и развития отраслей сферы услуг; 4.16. Политика регулирования и поддержки развития отраслей сферы услуг; 4.19. Особенности малых и средних форм предпринимательской деятельности в отраслях сферы услуг; 4.20. Организационно–экономические механизмы обеспечения инновационного развития отраслей сферы услуг.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии и углублении научных представлений о формировании и трансформации организационно–экономического механизма стратегического развития малого предпринимательства в условиях цифровой и экосистемной трансформации экономики. Сформулированные положения и полученные выводы расширяют теоретические основы стратегирования развития субъектов малого бизнеса, уточняют содержание категории «стратегическая согласованность» и обогащают методологию оценки взаимосвязи стратегических целей, ресурсного потенциала и инструментов государственной поддержки.

Результаты исследования способствуют развитию понятийно–категориального аппарата в сфере организационно–экономического обеспечения развития малого предпринимательства, обосновывают необходимость интеграции экосистемного и форсайт–ориентированного подходов в систему стратегического управления, а также формируют теоретическую основу для дальнейших исследований проблем адаптивности и устойчивости малого и молодёжного предпринимательства в условиях структурных изменений экономики.

Практическая ценность исследования заключается в возможности использования разработанных в диссертации положений и рекомендаций при

совершенствовании организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

Работа выполнена в соответствии с комплексным планом научноисследовательских работ ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского», а именно, при выполнении госбюджетной темы: госбюджетной теме «Инновационные стратегии и модели экономических трансформаций» (№Г–2022–6), «Векторы развития сферы услуг в цифровом контенте» (№Г–2025–3) и и хоздоговорной теме «Инновационное развитие предприятий сферы услуг розничной торговли в условиях цифровой трансформации» (№ХТ–2026–513).

Выводы и рекомендации, предложенные в диссертационной работе, утверждены и внедрены в деятельность Комитета Народного Совета по развитию предпринимательства, инвестициям и экономической политике (справка о внедрении № 07.1–06/01 от 14.01.2026), ООО «АМИК» (справка о внедрении № 5 от 23.10.2025), ООО «ДОБРЫЙ» (справка о внедрении № 6 от 28.11.2025), ООО «ДОНПОСТАВКА» (справка о внедрении № 22–01/1 от 22.01.2026).

Отдельные теоретические положения диссертационной работы используются в учебном процессе «Донбасской национальной академии строительства и архитектуры» – филиала ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет» (справка о внедрении в учебный процесс № 01 от 13.01.2026 г.).

Апробация и внедрение результатов диссертационного исследования. Диссертационная работа выполнена автором самостоятельно. Все теоретические положения, методические разработки, модели и выводы, представленные в исследовании и выносимые на защиту, получены лично соискателем. При использовании материалов, опубликованных в соавторстве, в тексте диссертации отражены исключительно те идеи и результаты, которые принадлежат автору и разработаны им лично.

Положения и результаты диссертации апробированы в форме докладов и публикаций в материалах научно–практических мероприятий различного

уровня, включая Всероссийский научно–практический круглый стол с международным участием (Донецк, 25 мая 2023 г.), Всероссийскую научно–практическую интернет–конференцию (Мариуполь, 17 мая 2024 г.), VI Международную научно–практическую конференцию (Донецк, 07–08 ноября 2024 г.), IX Международную научно–практическую интернет–конференцию (Донецк, 28 ноября 2024 г.), V Международную научную конференцию (Ростов–на–Дону, 13–15 марта 2025 г.), а также Всероссийскую научно–методическую конференцию (Оренбург, 17–20 сентября 2025 г.).

Публикации. Основные результаты диссертационного исследования отражены в 18-ти научных публикациях, в том числе 5-ти статьях в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки России, 5-ти публикациях в прочих научных изданиях, 1 публикации в составе коллективной монографии, а также 7-ми публикациях апробационного характера (материалы конференций и научно–практических мероприятий), общим объемом 10,19 печ. л., из которых 8,69 печ. л. принадлежит лично автору.

Структура и содержание работы оправдана обозначенной целью и соответствует логике и последовательности решения сформулированных соискателем задач. Диссертация состоит из введения, трех разделов, заключения, списка литературы, содержащего 251 источник, 17 приложений. Текстовая часть диссертации составляет 194 страницы. Структура и основные положения исследования сопровождаются 25 таблицами и 39 рисунками.

Во **введении** конкретизированы актуальность выбранной проблематики и раскрыта степень её научной разработанности; цель и задачи исследования; объект и предмет; гипотеза исследования; теоретические и методологические основания исследования; информационно–эмпирическая база; основные результаты исследования, составляющие его научную новизну, полученные лично автором и выносимые на защиту; теоретическая значимость и практическая направленность работы; сведения об апробации и внедрении результатов, публикационной активности автора, а также раскрыта логика построения и структура диссертации.

В *первом* разделе «**Теоретические и институциональные основы развития малого предпринимательства**» раскрыт генезис научных представлений о предпринимательстве, проанализирована эволюция теоретических подходов к трактовке данной категории; уточнена экономическая сущность малого предпринимательства и исследованы институциональные условия его функционирования; обоснованы концептуальные аспекты формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

Во *втором* разделе «**Комплексная диагностика организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства**» исследованы современные тенденции развития предпринимательства в Российской Федерации; проведен факторный анализ развития малого предпринимательства; разработан научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства.

В *третьем* разделе «**Стратегические направления совершенствования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства**» сформирован комплекс стратегических альтернатив для субъектов малого предпринимательства с учётом стадий их жизненного цикла; предложен инструментарий оценки стратегической согласованности развития; обоснован форсайт–ориентированный подход к стратегическому развитию малого и молодёжного предпринимательства.

В заключении обобщены основные результаты исследования, сформулированы выводы и практические рекомендации, отражающие степень достижения поставленной цели и решения задач диссертационной работы.

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Генезис и эволюция теоретических подходов к сущности категории «предпринимательство»

В условиях современного этапа социально–экономического развития России предпринимательство приобретает статус одного из базовых факторов устойчивого экономического роста и структурной трансформации национальной экономики. Процессы реформирования хозяйственной системы ориентированы на формирование благоприятной среды для развития предпринимательской деятельности, способной обеспечить поддержание производственной активности, повышение конкурентоспособности экономики и адаптацию к глобальным экономическим и технологическим изменениям. В этой связи предпринимательство рассматривается не только как форма хозяйствования, но и как системный институт, оказывающий многостороннее влияние на экономические и социальные процессы.

Актуальность исследования предпринимательства существенно возрастает в условиях усиления внешнеэкономических ограничений, ускорения технологических сдвигов и реализации политики импортозамещения, что объективно повышает требования к гибкости, инновационности и устойчивости субъектов предпринимательской деятельности. Предпринимательство выполняет функцию катализатора удовлетворения общественных потребностей, способствует расширению занятости населения и формированию новых источников экономического роста. Особое значение в этом процессе приобретают микро–, малые и средние предприятия, обеспечивающие диверсификацию экономики, развитие конкурентной среды и укрепление региональных хозяйственных систем.

Социально–экономическая практика подтверждает, что предпринимательство, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, характеризуется высокой адаптивностью к изменяющимся условиям рынка и сравнительно низкой чувствительностью к финансово–экономическим шокам. Предпринимательская деятельность способствует вовлечению в экономический оборот широких слоев населения, формированию локальных рынков труда и стабилизации территориального развития, что позволяет рассматривать ее как важный инструмент обеспечения социальной устойчивости и сбалансированного развития регионов.

В современной научной литературе уделяется значительное внимание исследованию теоретических и практических аспектов развития предпринимательства, что отражается в формировании широкого спектра научных подходов и концепций. Проблематике предпринимательства посвящены работы зарубежных ученых, среди которых следует выделить: П. Друкера [238], Г. К. Гинс [47], И. Кирцнера [90], Л. фон Мизес [126], Г. Стивенсона [248], Р. Хизрича [235], Й. Шумпетера [246], М. Питерса [235], Д. Шеперда [235], Р. Ронстадта [245], А. Шаперо [247], И. Пиньковецкую [242], К. Ваха [250], А. Глодовску [250]. В отечественной экономической науке проблематика предпринимательства получила развитие в работах А. Н. Асаула [15], А. В. Бусыгина [28], Ю. В. Таранухи [192], Л. Ю. Филобоковой [216], И. В. Петрушевской [151], Л. Г. Руденко [170], О. В. Комаровой [92], Н. И. Зинуровой [81], Д. В. Мукосеева [133] и других исследователей.

Вместе с тем, несмотря на значительное количество научных публикаций, многообразие форм проявления предпринимательства, его функциональная неоднородность и трансформация под воздействием технологических и институциональных изменений обусловили отсутствие единого универсального подхода к определению его сущности в экономической науке. На различных этапах развития экономической мысли предпринимательство рассматривалось через призму факторов производства, инновационной активности, риска и

неопределенности, личностных характеристик предпринимателя, а также институциональных и социальных условий осуществления хозяйственной деятельности. Это предопределило формирование широкого спектра научных концепций и авторских трактовок категории «предпринимательство».

В связи с изложенным особую научную значимость приобретает анализ генезиса и эволюции теоретических подходов к пониманию категории «предпринимательство», систематизации существующих научных позиций и выявлению ключевых акцентов в трактовках его сущности современными учеными. Проведение такого анализа позволит не только углубить теоретическое понимание исследуемой категории, но и сформировать методологическую основу для дальнейшего исследования закономерностей развития малого предпринимательства в современных социально-экономических условиях, что и определяет содержание последующего обзора научных подходов и авторских интерпретаций.

Изучение научной экономической литературы позволило установить, что в настоящее время теория предпринимательства получила широкий резонанс в научных отечественных и зарубежных кругах, что актуализирует вопросы исследования генезиса категории «предпринимательство» через призму экономических подходов и углубления представления о содержательной сущности.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность неотъемлемо связано со своим объектом – предприятием или предпринимателем. Можно сказать, что предпринимательская деятельность – это хозяйственная деятельность в условиях рыночной экономики. Иногда его заменяют обобщенным термином «бизнес». Однако исторически поначалу возникло понятие «предприниматель». Появление этого термина связывают с французским экономистом и банкиром ирландского происхождения Р. Кантильоном, который в работе «Очерк о природе торговли» определяет предпринимателя как человека, который по определенной цене покупает

средства производства, чтобы произвести продукцию и продать ее с целью получения дохода [85].

Французский экономист Жан Батист Сэй утверждал, что «...предприниматель действует на собственный счет и риски с целью извлечения выгоды, обладая при этом знаниями и опытом, умело комбинируя факторы производства (землю, капитал и труд) и т.д.» [184, с. 75].

В отечественной литературе понятие «предпринимательство» появилось примерно в середине XIX в., о чем свидетельствует содержание «Толкового словаря» В.И. Даля, в котором понятие «предприниматель» трактуется как «...торговец, смелый, решительный, отважный» [63].

Проведенное исследование экономической литературы позволило определить, что в зависимости от целей исследования ученые трактуют понятие «предпринимательство» как: комбинация факторов производства: труда, земли и капитала [184]; внедрение новых технологий, осуществление новых комбинаций [227]; живая творческая сила, свойственная самому предпринимателю [47]; результат идей, воплощенных в капитал [126]; использование любой возможности с максимальной выгодой [69]; деятельность, приводящая к равновесию [90]; динамический процесс наращивания богатства [245]; процесс создания чего-то нового, обладающего стоимостью [235]; непосредственная самостоятельная, систематическая, по собственному риску деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг с целью получения прибыли; определенная система жизнедеятельности предприятий в центре которой стоит предприниматель – компетентный хозяин, способный обеспечить организацию хозяйства на основании новейших достижений экономической и технической науки [157]; сфера экономической деятельности, в которой реализует себя предприниматель – инноватор, порождающий новые потребности потребителей и способы их удовлетворения [156]; определенный тип хозяйственного поведения, для которого характерны: инициативность, постоянный поиск новых возможностей [89]; особая форма экономической

активности, основанная на инновационном самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров, приносящих его субъекту доход и дающих ощущение осознания своей значимости как личности [210].

Заслуживает внимания научная позиция Г. Стивенсона, который дополняет определение предпринимательства изобретательностью. Он утверждает, что «...антрепренерство отличает «погоня за возможностью без учета ресурсов, которыми обладаешь в данный момент» [180]. По данным его исследования, деятельность предпринимателя изначально строится на умении не только выявлять наличие возможностей, но и не ограничивать ресурсами свободу выбора.

Такая, довольно многоаспектная вариативность трактовки категории «предпринимательство», свидетельствует о ее междисциплинарности. То есть, каждый ученый рассматривает «предпринимательство» под определенным углом зрения, акцентируя внимание на различных аспектах предпринимательской деятельности. Это с одной стороны указывает на многогранность исследований, а с другой – о недостаточной разработанности теоретико–методологического обеспечения предпринимательской деятельности.

Анализируя различные точки зрения к определению сущности категории «предпринимательство», можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода. Предприниматель использует в производстве новейшую технику и технологию, по–новому организует труд, иначе руководит, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена. Предприниматель максимально эффективно налаживает маркетинговую деятельность. Он лучше других определяет рынок, на котором выгоднее всего закупить средства производства, точнее «угадывает», на какой продукт, в какое время и в каком сегменте рынка будет наибольший платежеспособный спрос. В результате он получает больше прибыли, чем

обычные бизнесмены. Предпринимательская деятельность изначально сопряжена с риском, который субъект не стремится минимизировать полностью, а принимает осознанно, рассчитывая на получение повышенного дохода как формы компенсации за принятые рискованные обязательства.

Осуществленный научный поиск позволил установить, что в начале становления научной мысли ученые отождествляли предпринимателя как «изобретателя и исследователя в своей области», ориентированного на получение добавленной стоимости. Нам очень импонирует точка зрения И. Г. фон Тюнена, который определяет предпринимателя через осмысление источника его прибыли, определяемого как доход, остающийся от валовой прибыли деловой операции после уплаты процента на инвестированный капитал [199]. Ученый отмечает то, что полученная прибыль – это вознаграждение предпринимателя за принятие на себя тех рисков, которые по непредсказуемости никто не возместит.

Сегодня многие ученые акцентируют внимание на получении прибыли как основной цели предпринимательской деятельности. Однако, по мнению А. Н. Асаула, Г. Л. Багиева и др., предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом [16]. В этой связи И.В. Игнатова предлагает определять предпринимательство «...как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства» [83, с. 21]. Бесспорно, инновационность – это особый инструмент предпринимательства, который направлен на то, чтобы у имеющихся ресурсов новые свойства с целью создания благ. В данном аспекте,

заслуживает внимания точка зрения академика В. М. Геец, который отмечает, что «...сегодня конкурентное преимущество должно создаваться предприятиями постоянно, оно не может быть статическим, ведь для того, чтобы быть лучше или просто удержаться на рынке, необходимо опережать своих конкурентов» [44, с. 3]. Поддерживая научную позицию ученых, отметим, что в условиях современной турбулентной и динамической среде достичь устойчивых конкурентных преимуществ на рынке возможно только за счет внедрения в предпринимательскую деятельность инновационных инструментов.

Заслуживает внимания подход английского экономист Дж. С. Милль, который считает, что «...ключевая задача предпринимателя – уловить момент, когда и в каком секторе будет происходить рост потребления, и куда будут перемещаться трудовые ресурсы, а также в какой момент и сколько инвестировать капитал. Величина прибыли под предпринимателя состоит из следующих компонентов: платы за риск, вознаграждение от немедленной траты своего капитала, платы за труд и искусство, необходимое для осуществления контроля за производством» [128, с. 56]. Безусловно, в свое время экономист очень комплексно охарактеризовал особенности предпринимательской деятельности, однако сейчас перечень компонентов следует дополнить критическим мышлением, инновационным подходом к ведению бизнеса и быстрой адаптированностью к изменениям.

С нашей точки зрения, позиция немецкого экономиста В. Зомбарта четко вписывается в гипотезу Дж. Милля, сделавшего попытку более широкого осмысления сущности предпринимательства. Главной целью предпринимателя он называет «...стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной целью – рост прибыли. Желаящий, прежде всего, к прибыли, никогда не станет настоящим предпринимателем» [128, с. 63].

Зарубежные научные исследователи [250] выделяют три подхода к рассмотрению предпринимательства: антрепренерство (общее понимание предпринимательства); интрапренерство (развитие и осуществление

предпринимательства внутри определенной формальной предпринимательской структуры); сопредпринимательство (общее осуществление предпринимательства при определенных началах несколькими лицами не в предпринимательской структуре, возможно, в неформальных сетях).

В направлении «антрепренерство» большой интерес представляет деятельность по созданию новой ценности (инноваций), а не независимая профессиональная деятельность как самозанятость.

Таким образом, классическая экономическая теория допускает разные взгляды на определение роли и сущность предпринимательства. На основе обобщения проведенного теоретического исследования и подходов к определению сущности категории «предпринимательство» построена семантическая модель (рис.1.1), позволяющая определить его логическое развитие в экономической теории.

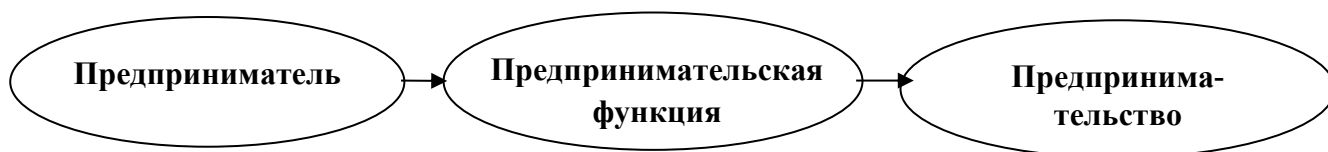


Рисунок 1.1 – Ассоциативно–семантическая модель развития категории «предпринимательство» (составлено автором)

Сегодня предпринимательство выступает основной движущей силой экономического развития государства. Приведенная семантическая цепочка наглядно демонстрирует историческую эволюцию и роль предпринимательства.

Проведенное теоретическое исследование позволило установить, что характер предпринимательской деятельности и его функциональное содержание зависит от стадии развития цивилизации и от технологической парадигмы, характеризующей уровень ее развития. Технологические революции, влияя на уклад жизни людей, не могут не вносить закономерные эволюционные изменения и в такую сферу человеческой деятельности (а также особых способностей) как предпринимательство. Сегодня общественно вошло в эпоху информационного пространства, в котором сектор информационных технологий

занимает ведущее место в развитии экономики, характеризуя таким образом новую трансформационную экономику. Становится очевидным, что новые условия развития как общества, так и экономики предъявляют новые требования функционирования к осуществлению предпринимательской деятельности, что прямо влияет на сущность понимания категории «предпринимательская деятельность».

Проведенное теоретическое исследование показало, что в современной научной литературе достаточно часто при характеристике предпринимательской деятельности используется также понятие «бизнес» (от англ. business – дело). Вместе с тем, понятия «бизнес» и «предпринимательство» имеют различное содержательное наполнение и функциональную направленность. Бизнес охватывает совокупность экономических отношений, складывающихся между всеми участниками рыночного процесса – производителями, потребителями, наемными работниками, финансовыми институтами и государством, формируя институциональную среду хозяйственного взаимодействия [2]. В свою очередь, предпринимательство концентрируется на субъекте инициативной деятельности, принимающем решения в условиях неопределенности и несущем имущественную ответственность за результат. Его сущность связана с новаторским комбинированием ресурсов, созданием новой ценности и реализацией инновационных идей, что отличает его от более широкой категории бизнеса [175].

В современных условиях предпринимательство рассматривается как фактор структурной модернизации и повышения конкурентоспособности экономики, способствующий распространению инноваций и формированию новой культуры экономического поведения.

По результатам проведенного анализа инвариантных трактовок сущности понятия «предпринимательство» (Приложение А) идентифицированы ключевые структурообразующие факторы данной категории (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Ключевые структурообразующие факторы категории «предпринимательство» (идентифицированы автором)

Считаем, что определенные структурообразующие факторы акцентируют внимание на многоаспектности исследуемой категории и должны быть учтены при формировании концептуальной модели.

Основываясь на результатах проведенного критического анализа трактовок термина «предпринимательство» (Приложение А), а также получив целостные знания о генезисе и практических достижениях в теории

предпринимательства, правомерно выделение основных подходов, которые прослеживаются в определениях исследователей (рис. 1.3):

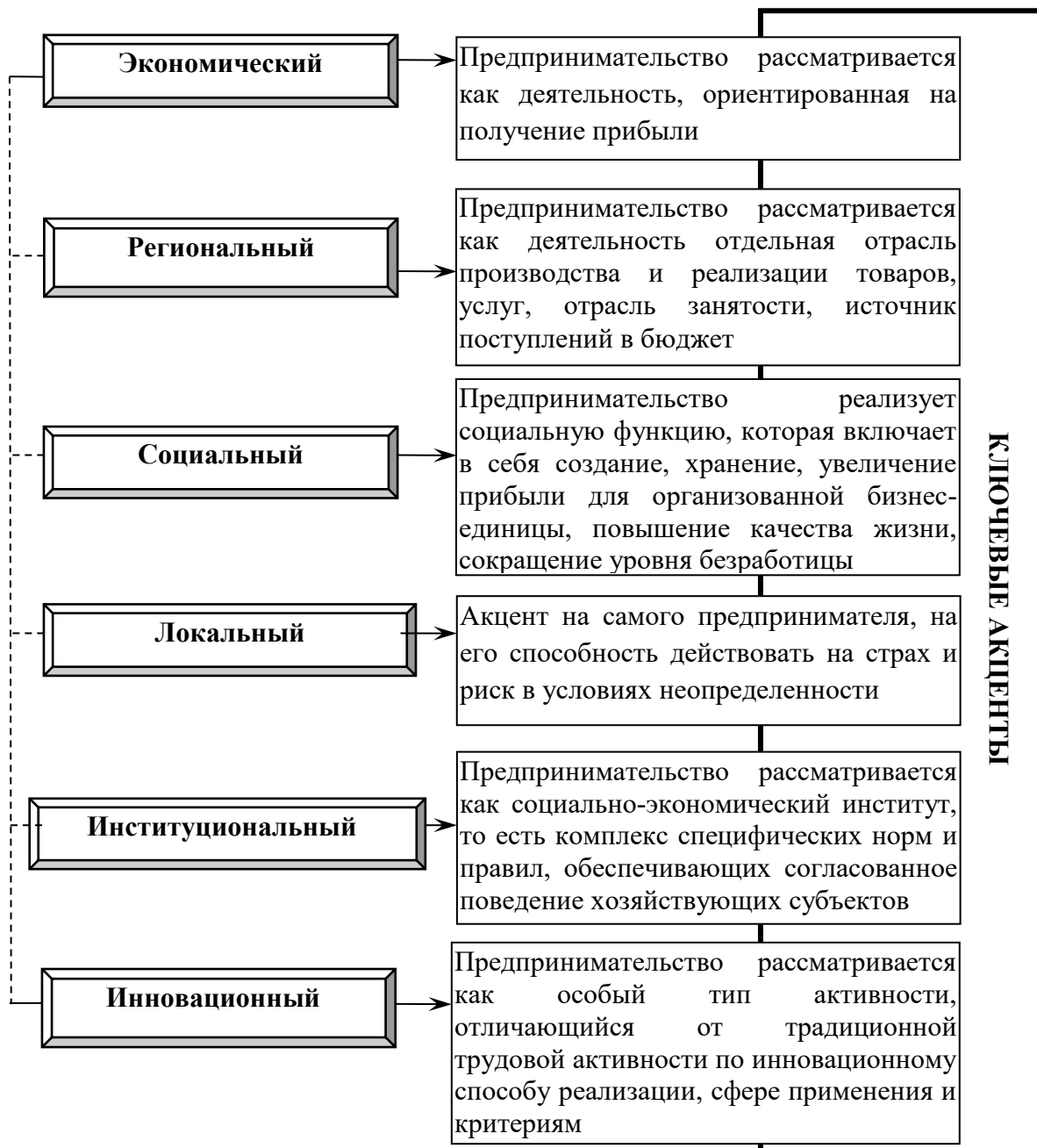


Рисунок 1.3 – Основные подходы к определению сущности категории «предпринимательство» (*определены автором*)

Расставленные в рамках каждого из выделенных подходов (рис. 3) акценты (экономический, личностный, инновационный, региональный, социальный, институциональный) предопределяют множественность интерпретаций предпринимательства в научной литературе. Сочетание указанных подходов

позволяет рассматривать предпринимательство не только как форму экономической активности, но и как особый способ организации и развития хозяйственной системы, в котором личностные качества субъекта и институциональные условия взаимодействуют, формируя основу для обновления и повышения конкурентоспособности экономики.

Обобщая теоретические подходы к сущности предпринимательства и пытаясь избежать односторонности в трактовке, с нашей точки зрения *предпринимательство представляет собой совокупность непрерывных и активных процессов, действующих в условиях экономической свободы, риска и неопределенности, в процессе которых предприниматель берет на себя полную ответственность за достижение коммерческого успеха, генерирование прибыли и удовлетворение общественных потребностей.*

В рамках экономического подхода предпринимательская деятельность ориентирована на создание новой ценности (материальной или нематериальной), способной удовлетворять потребности потребителей и формировать платежеспособный спрос. Реализация этой задачи невозможна без вовлечения и рационального сочетания производственных ресурсов. Предприниматель не просто использует труд, капитал и природные факторы, а выстраивает их такую конфигурацию, при которой достигается наибольший экономический эффект.

Современные условия усиливают роль знаний, информации и интеллектуального капитала как ключевых факторов роста. Способность генерировать и трансформировать знания становится не менее значимой, чем доступ к материальным ресурсам. Процессы аккумуляции, перераспределения и использования ресурсов разворачиваются в определённой институциональной среде, прежде всего в рамках действующего режима собственности, который задаёт границы экономической ответственности и распределения результатов хозяйственной деятельности. Исходя из этого, предпринимательство представляет собой не только форму деловой активности, но и особую область социально-экономических отношений, охватывающую производство, обмен, распределение и присвоение созданной ценности. Именно

в этой плоскости формируются механизмы согласования интересов участников хозяйственного процесса и условия воспроизводства экономической системы в целом.

Учитывая многосемантичность и многоаспектность понимания категории «предпринимательство» считаем целесообразным учитывать комплекс личностных характеристик и профессиональных компетенций предпринимателя, которые находятся во взаимосвязи с базовыми принципами и сущностными признаками предпринимательской деятельности (Приложение Б).

Совокупность личностных характеристик, профессиональных навыков и управленческих компетенций формирует предпринимательскую способность, которая задаёт логику поведения хозяйствующего субъекта и определяет специфику его решений в сфере распределения и использования ресурсов. Речь идет не только о мобилизации внешних факторов производства, но и о вовлечении собственного капитала, знаний и деловой репутации, что усиливает персональную ответственность за результат. Предприниматель действует не в абстрактном пространстве, а в конкретной институциональной и социальной среде, где сталкивается с конкурентным давлением, неопределённостью и рисками, часть которых не поддаётся контролю. Выход на рынок предполагает готовность к соперничеству, принятию стратегических решений в условиях информационной неполноты и изменчивости правил игры. Именно эта комбинация инициативы и ответственности отличает предпринимательское поведение от иных форм хозяйственной активности. Деловая активность проявляется как процесс, охватывающий различные уровни экономической системы и допускающий многомерное рассмотрение. В экономическом измерении она выражается через динамику оборота, инвестиционную активность, формирование рабочих мест, налоговую отдачу и показатели рентабельности. Институциональный аспект связан с правовым статусом субъекта, спецификой регулирования и влиянием формальных и неформальных норм. Социальная перспектива акцентирует внимание на роли предпринимателей как особой группы с определёнными ценностными

установками и ожиданиями. Поведенческий ракурс позволяет анализировать стратегии, мотивацию и ориентацию на будущее. Технологическая плоскость раскрывает способность к разработке и внедрению новых решений, а организационная – выбор форм управления и взаимодействия с партнёрами.

Многомерность предпринимательской активности подчёркивает её системный характер, поскольку она не сводится к извлечению прибыли, а представляет собой сложный процесс преобразования ресурсов, институтов и социальных практик, влияющий на траекторию развития экономики в целом.

В современных условиях особое значение приобретает сегмент малого бизнеса, в котором предпринимательская инициатива реализуется наиболее гибко и оперативно. Субъекты малого предпринимательства, действуя в конкретной институциональной среде, отражают взаимосвязь личностных характеристик субъекта и параметров экономической системы, что делает их чувствительными к качеству организационно–экономических условий развития. Это предопределяет необходимость исследования экономической сущности и институциональных основ развития малого предпринимательства.

1.2. Экономическая сущность и институциональные основы развития малого предпринимательства

Современный этап развития российской экономики отличается усилением роли малого предпринимательства, которое выступает одним из ключевых элементов национальной экономической системы. Оно обеспечивает гибкую адаптацию хозяйствующих субъектов к структурным преобразованиям, ограничениям во внешнеэкономической сфере и технологическим трансформациям. В условиях санкционного давления, перестройки логистических цепочек, реализации политики импортозамещения и ускоренной цифровизации экономики малые предприятия становятся особенно важными как наиболее подвижный и адаптивный сегмент предпринимательской среды,

способный оперативно реагировать на новые вызовы и поддерживать устойчивость рыночной системы [75; 195].

Федеральный закон № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [203] формирует основу государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства, закрепляя критерии отнесения хозяйствующих субъектов к микропредприятиям, малым и средним предприятиям, а также основные направления их поддержки. Вместе с тем, проведенный анализ показывает, что действующее законодательство в большей степени ориентировано на количественную классификацию субъектов предпринимательства, чем на раскрытие содержательных характеристик малого предпринимательства как особой формы хозяйствования.

Понятийная неоднозначность, сохраняющаяся в научной и нормативной практике, проявляется в параллельном использовании понятий «малое предприятие», «малый бизнес», «субъекты малого предпринимательства» и «субъекты малого бизнеса». Отождествление понятий возникает из-за семантического пересечения значений и объясняется рядом причин: во-первых, английское слово «business» традиционно воспринимается как деятельность, направленная на получение прибыли, что схоже с экономическим смыслом русского понятия «предпринимательство»; во-вторых, русскоязычный термин «предпринимательство» добавляет дополнительный акцент на инновационность, инициативность и самостоятельность субъекта. В экономическом аспекте «бизнес» трактуется как «...процесс создания, приобретения и реализации товаров или услуг, целью которого является извлечение взаимной выгоды всеми участниками хозяйственного оборота» [83].

В этой связи особое значение приобретает системное изучение формального закрепления понятия «малое предпринимательство» в российском законодательстве, поскольку именно нормативное определение задает правовую основу для идентификации субъектов, регламентирования их прав и обязанностей, а также организации механизмов государственной поддержки. Без

четкой законодательной фиксации критериев невозможно корректно формировать меры стимулирования, обеспечивать доступ к льготным режимам налогообложения и реализовывать программы повышения конкурентоспособности и инновационной активности малых предприятий. Изучение нормативного определения позволяет выявить его преимущества и ограничения, определить, насколько действующая правовая база учитывает специфику малых предприятий, их повышенную уязвимость к внешним шокам и зависимость от институциональной среды.

Нормативное определение предпринимательской деятельности, закрепленное в Гражданском кодексе Российской Федерации, акцентирует внимание на самостоятельности, рискованности и ориентации на получение прибыли [53]. Однако данное определение не отражает специфики малого предпринимательства, связанной с ограниченностью ресурсов, повышенной уязвимостью к внешним шокам и зависимостью от институциональной среды. В результате малые предприятия оказываются в менее благоприятных условиях по сравнению с крупными хозяйствующими субъектами, обладающими более широкими возможностями адаптации и лоббирования своих интересов.

Проведенный анализ нормативных актов в сфере бухгалтерского учета и налогообложения показывает, что критерии отнесения к микропредприятиям и малым предприятиям носят преимущественно формальный характер и ориентированы на упрощение отчетности и применение специальных налоговых режимов [136; 206]. Вместе с тем данные меры не всегда сопровождаются комплексной поддержкой, направленной на повышение конкурентоспособности, инновационной активности и устойчивости малого предпринимательства в долгосрочной перспективе.

Малое предпринимательство представляет собой «...комплексную хозяйственную деятельность, осуществляемую индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями, которые формально отнесены к категории субъектов малого предпринимательства в соответствии с действующим законодательством» [111, с. 20]. Эта деятельность ориентирована

на получение прибыли, сопряжена с риском и характеризуется применением инновационных или творческих подходов к организации производства, сбыта и управления ресурсами. Малый бизнес, в свою очередь, «...обозначает экономическую активность собственников и юридических лиц, признанных малыми предприятиями по установленным законодательным критериям, также нацеленную на извлечение дохода, но не всегда предполагающую выраженный инновационный компонент» [143, с. 128].

Наибольшие дискуссии в научной среде вызывает не количественное, а содержательное наполнение понятий «малое предпринимательство» и «малый бизнес». В их рамках объединяются как индивидуальные предприниматели, так и малые организации, действующие на собственный риск и обладающие высокой степенью управленческой автономии. Однако сведение малого бизнеса к формальному соответствию установленным критериям по численности и выручке не отражает его экономической сущности.

Малый бизнес представляет собой неоднородную совокупность хозяйствующих субъектов, отличающихся отраслевой специализацией, уровнем инновационной активности и стадией развития. Их объединяет персонализированная ответственность собственника, ограниченность ресурсов и повышенная адаптивность к изменениям внешней среды. Именно эти характеристики позволяют рассматривать малое предпринимательство не просто как категорию статистического учета, а как самостоятельную подсистему экономики, основанную на инициативе, риске и стратегическом выборе в условиях неопределенности.

Для практического разграничения малых предприятий и предпринимателей в рамках малого бизнеса выделяют ряд характерных признаков и критериев, позволяющих четко идентифицировать субъектов и оценивать их деятельность с точки зрения законодательных и экономических параметров (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Отличительные признаки, характеризующие малое предпринимательство и малый бизнес (составлено автором)

Отличительные признаки	Малое предпринимательство	Малый бизнес
Субъектный фокус	фокусируется на индивидуальном предпринимателе как ключевом субъекте деятельности	охватывает более широкий круг участников хозяйственного процесса и взаимодействий между ними
Экономическая функция	связано с предпринимательской функцией – созданием новых продуктов, внедрением инноваций и организацией нового производства	отражает функцию собственника, сосредоточенную на управлении ресурсами и извлечении прибыли
Цель деятельности	акцентируется на инновациях и развитии новых направлений	определяется преимущественно коммерческим результатом – получением дохода
Роль субъекта	ключевую позицию занимает предприниматель, его инициатива и способность к риску	центральное место занимает собственник, ответственный за стратегические и хозяйственные решения
По масштабу вовлечения ресурсов	устанавливаются законодательными нормами	
По масштабу деятельности	более узкая, специализированная часть бизнеса	более широкий экономический комплекс
Тип хозяйствования	определяется инновационным характером деятельности, сопряжённым	ориентирован на коммерческий результат, поскольку, как правило, сопровождается средним или низким уровнем риска
По степени риска	высокая степень	низкая и средняя степень риска

Понятия «малое предпринимательство» и «малый бизнес» нередко используются как взаимозаменяемые, однако их содержательные акценты различны. Первое отражает динамику инициативной деятельности, сопряжённой с принятием риска, поиском новых рыночных возможностей и формированием инновационного предложения. Второе чаще фиксирует институционально оформленную совокупность хозяйствующих субъектов, соответствующих установленным критериям по масштабу и организационно–правовой структуре. Игнорирование этой разницы приводит к унификации мер воздействия, которая не учитывает специфику мотивации и стадии развития предпринимательских инициатив.

Поддержка, ориентированная на развитие именно предпринимательства, должна быть направлена на снижение неопределённости и барьеров входа в

рынок, включая инструменты страхования рисков, доступ к финансированию и консультационное сопровождение. Такая конфигурация стимулирует деловую активность и ускоряет появление новых продуктов и услуг. В отношении же малого бизнеса как институционально закреплённой формы хозяйствования приоритет приобретают меры расширения вовлечённости граждан в деловую сферу, укрепления вклада малых компаний в национальную экономику и создания условий для эволюции самозанятых в устойчивые организационные структуры. Разграничение этих направлений повышает адресность и результативность экономической политики.

Анализ существующих исследований позволил выделить несколько подходов к трактовке понятия «малое предпринимательство» (Приложение В).

Сторонники системно–структурного подхода [4; 59; 132; 207; 225] рассматривают «малое предпринимательство» как сложную динамическую экономическую систему, объединяющую процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, что подчеркивает взаимосвязь элементов, формирующих целостность системы, обладающей качествами, отсутствующими у отдельных компонентов, при этом акцент делается на горизонтальные и вертикальные связи в создании товаров и услуг.

Согласно сегментарного подхода «малое предпринимательство» рассматривается сектор экономики [13; 33; 164], где внимание сосредоточено на совокупности хозяйственных субъектов и их взаимосвязях, включая место в социальной и экономической структуре, распределение ресурсов, интересы и ценности. В отличие от системно–структурного подхода, акцент делается на взаимодействие субъектов внутри экономической системы, что позволяет видеть малый бизнес как функциональный элемент общего хозяйственного процесса.

Согласно функционально–деятельностному подходу «малое предпринимательство» рассматривается как вид экономической деятельности, характеризующийся инициативностью, целенаправленностью, креативностью и инновационностью. Учёные, придерживающиеся данного подхода [133; 134; 172; 181] фокусируют внимание на способности субъектов к самостоятельным

решениям, реализации инновационных идей и управлению риском при производстве товаров и оказании услуг. Данный подход наиболее полно отражает экономическую и социальную сущность малого предпринимательства, подчеркивая его направленность на максимизацию прибыли при соблюдении законодательства страны.

На основании вышеизложенного считаем целесообразным предложить авторское определение сущности понятия «малое предпринимательство», которое бы интегрировала сильные стороны всех трёх подходов (целостность и взаимосвязь элементов, согласно системно–структурного подхода, функциональные роли субъектов и их место в экономической системе, согласно сегментарного подходы, а также инициативность, инновационность и предпринимательский риск, характерные для функционально–деятельностного подхода). *Малое предпринимательство – это динамичная система микро– и малых хозяйствующих субъектов, осуществляющих самостоятельную, инициативную и инновационную экономическую деятельность на рынке товаров и услуг, направленную на получение прибыли, создание рабочих мест, диверсификацию производства, стимулирование конкуренции и обеспечение устойчивого развития конкурентной и социально–экономической среды.* Предлагаемая трактовка соотносится с текущими условиями функционирования российской экономики, где субъекты малого предпринимательства выступают не только как количественно значимый сектор, но и как источник предпринимательской инициативы, инновационных решений и гибких организационных форм. Способность к самостоятельному стратегическому выбору, освоению новых рыночных ниш и формированию добавленной стоимости, обеспечивающей занятость и повышение уровня конкуренции – являются современными характеристиками предпринимателя. Малое предпринимательство в этом контексте рассматривается как активный элемент экономической системы, способный влиять на структуру рынка и характер конкурентных взаимодействий.

Международный опыт свидетельствует о вариативности критериев отнесения хозяйствующих субъектов к категории малых. В разных странах используются различные сочетания показателей. Так, в странах ЕС основными параметрами выступают численность сотрудников и годовой оборот – предприятия с численностью до 50 человек и годовым оборотом до 10 млн евро считаются малыми [249]. В США и Канаде критерии зависят от отрасли, численности персонала и доходов, что отражает гибкость подходов к регулированию малого предпринимательства в зависимости от специфики экономики [249]. В Российской Федерации определение малых предприятий закреплено в ст. 4 Федерального закона № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [204] и учитывает численность персонала, размер уставного капитала и финансовые показатели.

С позиции организационно–правовой структуры субъекты малого предпринимательства в Российской Федерации функционируют в формах хозяйственных обществ, хозяйственных партнёрств, производственных кооперативов, а также в статусе индивидуальных предпринимателей. С учётом отраслевой специализации они дифференцируются по видам осуществляемой экономической деятельности [50]: производственные, сервисные, научные и посреднические предприятия. При этом именно малые производственные предприятия демонстрируют высокую адаптивность, быстро реагируют на изменения спроса, внедряют инновации и используют локальные ресурсы, что делает их важным драйвером региональной экономики [62].

Функциональная роль малого предпринимательства проявляется в нескольких направлениях. Экономическая функция включает развитие рыночной экономики, диверсификацию производства, формирование конкурентной среды и налоговой базы [48; 62; 222]. Ресурсная функция направлена на оптимальное сочетание материальных, трудовых, финансовых и интеллектуальных ресурсов с целью достижения максимальной эффективности [243]. Социальная функция отражается в создании рабочих мест, вовлечении социально уязвимых групп и формировании среднего класса [116].

Организаторская функция заключается в развитии предпринимательского управления, создании стратегий и принятии самостоятельных решений [242]. Особая роль малого предпринимательства связана с воспроизводством и накоплением предпринимательского потенциала, что проявляется в синтезе инновационной активности, творческого поиска и гибких управленческих решений, что формирует среду для зарождения новых идей, их практической реализации и постоянного обновления хозяйственной деятельности [196; 198; 231].

Таким образом, гибкость и адаптивность малого предпринимательства позволяют успешно осваивать технологические, продуктовые и управленческие инновации, способствуя структурной перестройке экономики, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению экспортного потенциала и эффективному использованию местных ресурсов. Развитие малого предпринимательства создает условия для ускоренного экономического роста регионов и страны в целом.

В Российской Федерации критерии и показатели для отнесения хозяйствующих субъектов к категории малого и среднего предпринимательства (МСП) закреплены в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с последующими изменениями) [204], включая закон № 156-ФЗ от 29.06.2015 [202]). Они включают как количественные, так и качественные характеристики, обеспечивающие единообразие при классификации субъектов. Критерии и показатели, используемые для определения малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации приведены в табл. 1.2.

Необходимо отметить, что в разных странах критерии, по которым определяется малое предпринимательство, существенно различаются. Каждое государство формирует собственную институциональную среду и систему регуляций, обеспечивающих жизнеспособность и развитие сектора малого предпринимательства. Уровень развития этих институтов оказывает заметное влияние на отраслевую структуру, активность компаний, их способность к

внедрению инноваций и освоению новых технологий.

Таблица 1.2 – Критерии и показатели, используемые для определения малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации
(составлено автором)

Категория	Численность занятых	Выручка (без НДС)	Собственность и управление
Микро–предприятия	до 15	120 млн руб.	Чаще всего индивидуальная собственность или долевое участие небольшого числа лиц; решения принимаются собственником лично
Малые предприятия	от 16	800 млн руб.	Могут быть частными или долевыми; управление осуществляется собственниками либо назначенным руководством, сохраняется независимость от крупных корпораций
Средние предприятия	от 101 до 250	2000 млн руб.	Преимущественно частная собственность; управление может включать коллегиальные органы, но контроль остаётся у ограниченного круга собственников

Примечание: составлено автором на основе [202; 2024]

Малое предпринимательство в России играет ключевую роль в обеспечении экономической устойчивости и диверсификации экономики, поддержании занятости и стимулировании инновационной активности регионов. В современных условиях цифровизации, глобальных экономических вызовов и повышенной конкуренции возникает необходимость формирования действенного организационно–экономического механизма, способного интегрировать управленческие, экономические и институциональные инструменты для повышения эффективности функционирования субъектов малого бизнеса. Его реализация позволит не только оптимизировать использование ресурсов и улучшить финансово–экономические показатели, но и создать условия для адаптации субъектом малого предпринимательства к изменяющейся рыночной и нормативной среде.

Малое предпринимательство составляет значительную часть экономического пространства, охватывая разнообразные отрасли, при этом в настоящее время наибольшее распространение получает сфера услуг и информационных технологий. Диапазон данных направления малого предпринимательства постоянно расширяется, они становятся ведущей формой

хозяйствования в отдельных секторах и регионах. Особенно активно растёт участие субъектов малого предпринимательства в создании информационных систем, цифровых продуктов и приложений, что подчеркивает их адаптивность к новым технологическим возможностям.

Характер функционирования малого предпринимательства определяется его специфическими признаками [1; 213]: большим количеством МСП в разных отраслях; высокой дифференциацией по различным критериям; отраслевой фрагментацией; быстрым возникновением и исчезновением компаний; преобладанием как чистой, так и монополистической конкуренции; высоким уровнем инновационности; проникновением в новые рыночные ниши. В ИТ–секторе малые предприятия особенно активно занимаются научно–исследовательской и опытно–конструкторской деятельностью. Институциональная среда малого предпринимательства также включает значительную роль неформальных институтов и личных социальных связей, поскольку деятельность субъектов часто опирается на прямые контакты и личные отношения предпринимателей, включая привлечение трудовых ресурсов.

Малое предпринимательство отличается высокой разнородностью. Предприятия различаются по организационно–правовым формам, стратегическим ориентирам, рыночной модели, численности работников, типу продукции (B2B или B2C), сроку существования и многим другим параметрам. Вместе с тем, исследование выявило ряд общих черт организационно–управленческого характера [42]:

- ключевое значение собственника, который одновременно может исполнять функции инвестора, руководителя и сотрудника, определяя эффективность работы МПС;
- стратегические решения, поведение и текущие ориентиры зависят от личного видения и опыта владельца, что подчеркивает значимость субъективных факторов – взглядов, знаний, ожиданий и амбиций;
- управление субъектом малого предпринимательства

преимущественно прямое и горизонтальное, без сложной иерархической структуры, с разнообразными моделями организации, адаптированными под личные характеристики руководителя;

- персонализированные отношения с клиентами и партнёрами;
- активное использование личных ресурсов собственника.

При этом следует отметить, что если на федеральном и региональном уровне основное внимание уделяется законодательному регулированию малого предпринимательства, то на уровне программ поддержки речь идет о разработке мер государственной, региональной и муниципальной политики, направленных на создание благоприятных условий для функционирования и развития, включая поддержку инновационной активности, финансовые и инфраструктурные инструменты [216]. Таким образом, регулирование и поддержка малого предпринимательства взаимосвязаны и дополняют друг друга, формируя целостную систему государственной политики.

Рассмотрим, как определяются понятия поддержки и регулирования в российском правовом поле.

В российском правовом поле понятия «регулирование» и «поддержка» используются как самостоятельные, хотя и взаимосвязанные категории, отражающие разные механизмы воздействия государства на экономические процессы, в том числе на сферу малого предпринимательства.

Государственное регулирование в правовом смысле не имеет единого универсального определения, однако его содержание раскрывается через совокупность норм, принципов и инструментов, закреплённых в отраслевом законодательстве. В общем виде «регулирование» представляет собой «...деятельность государства по установлению обязательных правил, требований и ограничений, определяющих условия осуществления хозяйственной деятельности, правовой статус субъектов, порядок их взаимодействия и ответственность за нарушение установленных норм» [14].

Н. Н. Ковалева выделяет следующие ключевые характеристики регулирования [91]: носит обязательный (императивный) характер; реализуется

через нормотворчество, контроль и надзор; направлено на обеспечение законности, конкуренции, фискальных интересов и экономической безопасности. В сфере предпринимательства регулирование осуществляется, в частности, через: Гражданский кодекс РФ [53]; налоговое, трудовое, антимонопольное законодательство; требования к бухгалтерскому учёту, отчётности, лицензированию.

Таким образом, регулирование формирует правовые рамки и институциональную среду функционирования и развития малого предпринимательства.

В отличие от регулирования, государственная поддержка имеет более чёткое нормативное закрепление, прежде всего в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [204], согласно которому государственная поддержка МСП представляет собой «...совокупность мер экономического, финансового, имущественного, информационного, консультационного и иного характера, реализуемых органами государственной власти и органами местного самоуправления в целях создания условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства» [204].

К основным формам поддержки относятся: финансовая (субсидии, гранты, льготное кредитование); имущественная (льготная аренда, предоставление помещений); инфраструктурная (бизнес–инкубаторы, технопарки); инновационная и экспортная поддержка; информационно–консультационные меры.

Таким образом, проведенный анализ нормативно–правовых актов Российской Федерации и научных публикаций, посвящённых вопросам государственного воздействия на сферу малого предпринимательства, позволяет сделать вывод о принципиальном различии между категориями «регулирование» и «поддержка». В целях систематизации выявленных различий, а также наглядного сопоставления целей, инструментов, субъектов и результатов указанных форм государственного воздействия представляется целесообразным

обобщить полученные выводы в табл.1.3.

Таблица 1.3. – Ключевые различия между регулированием и поддержкой малого предпринимательства

Критерий	Регулирование	Поддержка
Правовая природа	Императивная	Стимулирующая
Характер воздействия	Обязательный	Добровольный
Основная цель	Упорядочение и контроль	Развитие и стимулирование
Инструменты	Нормы, запреты, требования, санкции	Программы, льготы, субсидии, инфраструктура
Роль для малого предпринимательства	Ограничивает и структурирует деятельность	Создаёт дополнительные возможности роста

Всесторонняя поддержка развития малого предпринимательства актуальна сегодня на всех уровнях: государственном, региональном уровне и непосредственно в сфере малого предпринимательства. Решение этой проблемы открывает возможности для ускорения процесса модернизации российской экономики и перевода ее на инновационный путь развития с целью повышения конкурентоспособности и основывается на нахождении наиболее эффективных моделей поддержки малого предпринимательства. Необходимость поддержки развития субъектов малого предпринимательства обоснована рядом их преимуществ: способность МСП динамически удовлетворять новые потребности рынка и создавать рабочие места; значимость в содействии социальному и региональному развитию как инициативных и действенных структур; ценность знаний, гибкость и адаптивность в новой экономике [12].

Малое предпринимательство, являясь ключевым источником инноваций и предпринимательской инициативы выступает драйвером регионального развития [48], социального благополучия и экономической стабильности страны в целом. Современная государственная политика направлена на формирование упорядоченной, прозрачной и управляемой системы поддержки субъектов малого предпринимательства. Ресурсы и регуляторы развития малого предпринимательства в России приведены на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 – Ресурсы и регуляторы развития малого предпринимательства (выделены автором)

В соответствии с Конституцией РФ [107] в структуре государственного регулирования малого предпринимательства в Российской Федерации выделяются три иерархии в управлении: федеральный уровень, региональный и муниципальный.

На федеральном уровне государство активно формирует и реализует политику поддержки малого предпринимательства, направляя усилия на несколько ключевых аспектов. Во-первых, определяется перечень приоритетных направлений, где малые предприятия нуждаются в особой государственной поддержке. Во-вторых, разрабатываются универсальные принципы регулирования и стимулирования предпринимательской активности, обеспечивающие согласованность действий различных государственных органов. Также устанавливаются нормативно-правовые рамки, регулирующие

деятельность малых предпринимательских структур, формируется бюджет на их поддержку и разрабатываются механизмы распределения средств между субъектами Российской Федерации. Кроме того, на федеральном уровне координируется работа региональных и муниципальных исполнительных органов, что обеспечивает единообразие подходов на всей территории страны.

Региональные и муниципальные органы власти, в свою очередь, реализуют государственную политику через конкретные инструменты поддержки. Сюда входят льготные системы налогообложения, предоставление правовых и юридических льгот, сопровождение в виде консультаций, льготное кредитование и участие в государственных закупках. Дополнительно осуществляется содействие в регистрации и лицензировании предпринимательской деятельности, подготовке и переподготовке кадров, а также поддержка региональных фондов и ассоциаций предпринимателей. Муниципальные меры тесно связаны с региональной стратегией и полностью соответствуют федеральной политике, создавая интегрированную систему управления. Такая взаимосвязь всех уровней власти делает необходимым комплексный подход к оценке эффективности поддержки малого предпринимательства.

Вместе с тем, субъекты малого предпринимательства Российской Федерации сталкиваются с определёнными барьерами, ограничивающими их деятельность и системными проблемами, связанными с переходным периодом и интеграционными процессами. Барьерами для развития малого предпринимательства в новых регионах РФ является недостаток начального капитала и необходимых ресурсов (высокие стартовые затраты для создания бизнеса, ограниченность доступа к помещениям, оборудованию и инструментам, необходимым для запуска и развития бизнеса, др.), недостаточная развитость системы образовательной поддержки и низкая информированность предпринимателей о региональных центрах обучения, где они получить знания и навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса, что особенно важно в условиях цифровизации (индивидуальные предприниматели зачастую сталкиваются со сложностями заполнения различных форм финансовой и

бухгалтерской отчетности, которые в цифровом виде подаются в различные ведомства), интеграция экономики новых регионов в экономическую модель Российской Федерации требует овладения новыми знаниями относительно законодательной и нормативной базы. В данных условиях системная инфраструктурная поддержка малого предпринимательства становится критически важной для обеспечения устойчивости и адаптации субъектов новых регионов РФ в условиях интеграционного периода.

На современном этапе накоплен значительный арсенал научных исследований, посвященных проблематике развития малого предпринимательства. Ряд ученых [12; 106; 116] подчеркивают роль малого предпринимательства как важнейшего источника экономического роста и необходимость повышения их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. В работе [165] акцентируется внимание на важности многообразия мер поддержки, таких как: доступ к кредитам, информационная и консультационная помощь, поддержка экспансии на новые рынки и предложена модель инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. Е.С. Кравченко [113] оценивая проблемы и перспективы инновационного развития регионов России, обращает внимание на низкий уровень инновационной активности малых предприятий и необходимость их всесторонней государственной поддержки. В исследовании [140] охарактеризована роль государства и общественных организаций в создании благоприятных условий для малого предпринимательства, а также предложены механизмы поддержки предпринимательской деятельности. В работе [95] рассматриваются проблемы развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, указав на низкую эффективность существующих мер поддержки.

Несмотря на значительное количество исследований и законодательно утвержденных мер поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, остаётся нерешённой проблема низкой эффективности и недостаточного охвата государственной поддержки. Большинство программ поддержки не достигают заявленных целей из-за низкой осведомленности

предпринимателей о доступных мерах поддержки, бюрократических преград и нехватки финансирования. Существует необходимость создания более простых и доступных механизмов поддержки, позволяющих малым предприятиям полноценно воспользоваться предлагаемыми программами.

Современный этап развития экономики России характеризуется активной активизацией инновационных процессов, что принципиально меняет парадигму формирования концептуальных основ развития национальной экономики, где инновации и знания становятся главными драйверами роста. Новая парадигма предполагает активное использование достижений науки и технологий для создания высокоэффективных производств и инновационных продуктов, повышение роли человеческого капитала, рост значения цифровой экономики, изменения подходов к управлению и регулированию предпринимательской деятельности, а также формированию советующего инфраструктурного обеспечения. Регионы России с динамическим инновационным развитием и мощными экономическими системами предпринимательства, как правило, демонстрируют более высокие показатели экономического роста, производительности труда и социальной защищенности населения.

Малое предпринимательство является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом, не могут нормально функционировать и развиваться. Развитие малого предпринимательства, как утверждает Н.И Конкова, «...поддерживает здоровую конкуренцию и способствует повышению конкурентоспособности товаров и услуг. Благодаря малому и среднему предпринимательству экономика приобретает необходимую гибкость, так как стремительно отвечает на возникновение новых потребностей покупателей и новых рыночных ниш» [106, с. 117].

Экономическая природа малого предпринимательства определяется двумя обстоятельствами: во-первых, оно объективно существует и развивается как определенное целостность, сектор экономики (национального, регионального, местного уровней); во-вторых, это особый тип предпринимательской

деятельности. Малое предпринимательство, как особый сектор экономики, образуется совокупностью малых предприятий, является специфической общественной формой мелкого производства в условиях рынка и играет ключевую роль в инновационном развитии России. Прежде всего это обусловлено тем, что малые предприятия способны быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и внедрять инновации. Малые предприятия часто становятся источником инновационных решений и новых технологий. Предприниматели обладают свободой экспериментировать и внедрять передовые разработки, что способствует устойчивому развитию экономики.

Организация малого предпринимательства – это сложная социально–экономическая система, которая функционирует не изолированно от внешней среды, а выступает одним из его структурных элементов, совокупность которых образует также социально–экономическую систему, но уже более высокого уровня. Эффективность функционирования таких систем напрямую зависит от рациональности, гибкости внутренних взаимосвязей между ее структурными элементами. Это главное условие проявления положительного синергетического эффекта в процессе развития и управление большими системами социально–экономических объектов, в частности на уровне региона или страны [190]. В данном аспекте как достаточно лаконично отмечает О.В. Комарова, «...именно инфраструктура становится важнейшим институциональным условием развития региона, его инновационной системы и сектора МСП» [92].

Современная экономическая теория признает не только прогрессивность малого предпринимательства, но и необходимость регулирования и всесторонней поддержки его развития, поскольку эффективное функционирование этого сектора экономики обеспечивает стабильность экономической ситуации в стране, занятость и благополучие основной части населения [116].

Российская модель поддержки малого бизнеса выстраивается преимущественно на основе программно–целевого подхода, предполагающего концентрацию усилий государства на приоритетных направлениях

экономической активности, отдельных секторах и территориях. Речь идет не о разрозненных мерах, а о системно увязанных инструментах (от финансовых и налоговых стимулов до организационных и инфраструктурных решений), объединённых едиными целями, временными рамками и источниками ресурсного обеспечения. Подобная логика государственного воздействия получила распространение и в экономически развитых странах, где программные механизмы используются для поддержки предпринимательства, развития технологических компетенций и продвижения инновационной продукции. При этом конкретные формы реализации существенно различаются и отражают специфику национальных моделей развития, институциональную среду и стратегические приоритеты.

Практика показывает, что концентрация ресурсов в рамках целевых программ позволяет повысить адресность поддержки и обеспечить более эффективное распределение бюджетных средств. Особенно значимой эта методология становится в сферах, требующих ускоренного технологического обновления и формирования новых конкурентных преимуществ, где синхронизация финансовых, организационных и нормативных инструментов создает условия для устойчивого роста предпринимательского сектора.

Программно–целевые механизмы направлены на выполнение ряда ключевых функций, среди которых выделяются [185]:

- оценка текущего положения системы поддержки малых предприятий и выявление направлений её последующего совершенствования;
- анализ существующих взаимосвязей внутри системы и учет динамики происходящих процессов;
- обеспечение согласования интересов государственных структур и представителей малого предпринимательства;
- гармонизация взаимодействия экономических, правовых, социальных и научно–технических компонентов системы для повышения общей эффективности функционирования.

Программно–целевой метод государственной поддержки малого

предпринимательства способствует установлению четкого распределения обязанностей между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, а также регулированию взаимоотношений хозяйственных агентов. Его применение позволяет преодолеть негативные тенденции и экономические дисбалансы, способствуя достижению стратегических целей федерального, регионального и местного уровня, включая реализацию масштабных межсекторальных и межтерриториальных проектов. Особенность подхода состоит в том, что проблемы решаются не путем традиционных инструментов менеджмента, а посредством разработки комплексных программ развития, предусматривающих согласованное взаимодействие всех уровней власти и использование системного подхода к управлению процессами [170].

Поддержка малого предпринимательства в России является составной частью национальных проектов и стратегий, обеспечивающих структурные преобразования экономики, в каждом из которых акцентируется внимание на роли малого предпринимательства (табл. 1.4).

Таблица 1.4 – Связь между национальными проектами, стратегиями и поддержкой малого предпринимательства в России

Нацпроект / Стратегия	Основное содержание	Роль для малого предпринимательства
Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»	Льготное кредитование, гранты, бизнес–инкубаторы, упрощение процедур	Доступ к финансированию, снижение барьеров, стимулирование стартапов
Национальный проект «Наука и университеты»	Развитие научных исследований и инноваций	Вовлечение малых инновационных предприятий в разработку и внедрение технологий
Национальный проект «Цифровая экономика»	Цифровизация бизнеса, развитие IT–инфраструктуры	Внедрение цифровых сервисов, продвижение онлайн–услуг и электронной коммерции
Национальный проект «Производительность труда»	Повышение эффективности предприятий	Внедрение современных методов управления и технологий в малых предприятиях
Стратегия развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в	Увеличение роли малого предпринимательства в ВВП, экспортная	Долгосрочная системная поддержка малого предпринимательства как драйвера экономики

Нацпроект / Стратегия	Основное содержание	Роль для малого предпринимательства
Российской Федерации на период до 2030 года	поддержка, снижение барьеров	
Стратегия пространственного развития России до 2030 года с прогнозом до 2036 года	Развитие регионов, особенно моногородов и сельских территорий	Малое предпринимательство как источник занятости и налогов в регионах
Национальная инновационная стратегия	Поддержка стартапов, развитие высокотехнологичных отраслей	Создание условий для роста малых наукоемких предприятий и технологических компаний

Примечание: составлено автором

Представленные в табл. 1.4 национальные проекты и стратегии иллюстрируют комплексный подход государства к развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), показывая, как каждая мера адресована особым направлениям поддержки и каким образом субъект малого предпринимательства получает конкретные выгоды.

Согласно статье 15 Федерального закона от 24.07.2007 №209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [204], инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства – это «...система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки» [204].

Характеризуя сущность инфраструктурной поддержки малого предпринимательства Л.Г. Руденко предлагает рассматривать ее «...через призму институционального подхода, который позволяет определить ее как систему динамично развивающихся экономико–организационных и правовых отношений между субъектами и объектами инфраструктуры по поводу оказания инфраструктурных услуг посредством управляющего воздействия государства,

основанных на принципах управляемости, системности, адаптивности, сбалансированности, в целях создания оптимальных взаимоотношений и благоприятных условий для формирования и результативного воспроизводства малого предпринимательства» [166, с. 110].

Целью формирования инфраструктуры малого предпринимательства является «...обеспечение потребностей малых предприятий, возникающих в процессе организации, ведения и расширения бизнеса» [166, с. 111]. Согласно ст.2 Федерального закона от 24.07.2007 №209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [204], основными целями государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ являются (рис. 1.5):



Рисунок 1.5 – Основные цели государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ [204]

А.А. Остовская и И.Н. Дышловой акцентируют внимание на том, что «... инфраструктурная поддержка малого предпринимательства эффективно осуществляется при наличии региональной или рыночной поддержки, создавая при этом бизнес–инкубаторы, технопарки, кластеры, помогающие создать начинающий бизнес, развивать его и удерживать на должном уровне» [140].

Государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства в настоящее время осуществляется в рамках государственных, региональных и местных программ развития малого и среднего предпринимательства, что наглядно демонстрируют данные табл. 1.5.

Таблица 1.5 – Сводная таблица институционального обеспечения поддержки малого и среднего предпринимательства в России

Субъект	Организация	Суть меры поддержки	Целевая аудитория
Центры «Мой бизнес»	Минэкономразвития РФ, регионы	Консультации, регистрация бизнеса, обучение, помощь в доступе к финансам; принцип «одного окна»	Все категории МСП, самозанятые
Корпорация МСП	АО «Корпорация «МСП»	Гарантии по кредитам («зонтичные» поручительства), сервисы цифровой платформы msp.ru, сопровождение сделок	МСП, у которых недостаточно залога
Региональные гарантийные организации	Субъекты РФ, Корпорация МСП	Поручительства до 70% суммы кредита	Микро– и малый бизнес
МСП Банк	АО «МСП Банк»	Программы льготного кредитования через банки–партнёры (субсидированные ставки)	Малый и средний бизнес
МСП Лизинг	АО «МСП Лизинг»	Льготный лизинг оборудования и техники (ставки ниже рыночных, специальные программы для новых регионов)	Производство, транспорт, сельхоз, новые регионы
Грантовые программы	Минэкономразвития РФ, Фонд содействия инновациям	«Студенческий стартап», «Мама–предприниматель», гранты на инновации и сельхоз.	Стартапы, ИТ, начинающие предприниматели в агросфере
Федеральный проект «МСП»	Национальный проект «МСП», Минэкономразвития РФ	Комплекс мер: гранты, обучение, снижение барьеров, вовлечение молодежи	МСП, самозанятые, начинающие
Программы Банка России	Банк России + банки–партнёры	Льготное рефинансирование,	Банки → МСП

Субъект	Организация	Суть меры поддержки	Целевая аудитория
		субсидирование ставок, программы стимулирования кредитования	
Целевые меры для новых регионов	Корпорация МСП, МСП Лизинг, региональные центры «Мой бизнес»	Подключение к федеральной системе гарантий и льготного кредитования, отдельные льготные лизинговые линии, запуск сервисных центров	Предприниматели в новых регионах

Примечание: сформировано автором

Как видим из табл. 1.5 в настоящее время уровень институционального обеспечения поддержки малого и среднего предпринимательства в России достаточно высокий, что позволяет комплексно и всесторонне использовать имеющиеся возможности для развития как стартапов и начинающих предпринимателей, так и уже успешно функционирующих в сфере малого и среднего предпринимательства. Меры поддержки направлены на развитие тех отраслей, которые способствуют обеспечению экономической безопасности России и ее устойчивому развитию: агрокомплекс, сельское хозяйство, ИТ. Необходимо отметить широкий спектр грантовых программ, которые направлены на поддержку предпринимательских инициатив молодежи (например, «Студенческий стартап», «Мама–предприниматель», др.).

Следует отметить, что сегодня на государственном и региональном уровнях разработан и реализуется ряд целевых мер для новых регионов России. Предприниматели в новых регионах подключены к федеральной системе гарантий и льготного кредитования, отдельным льготным лизинговым линиям, осуществляется запуск сервисных центров поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляют работу региональные центры «Мой бизнес», которые предоставляют комплексную поддержку, направленную на преодоление препятствий, стоящих перед начинающими и действующими предпринимателями, и создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Проблематика эффективности государственной поддержки малого

предпринимательства очень обширна, государство поддерживает малое предпринимательство различными способами [146; 150], поэтому в рассмотренной схеме могут отражаться всевозможные аспекты данного вопроса. Однако справедливо замечено Б.И. Хаириным, что «...любая схема лишь в некоторой степени отражает реальность и закладываемые в неё результаты и прогнозы имеют вероятностный характер» [211].

Анализ литературных источников [21; 71; 77; 92; 170; 222], позволил определить, что сегодня существует высокая необходимость в организации действенной поддержки развития малого предпринимательства со стороны, в связи с чем на рисунке 1.6 представим задачи государственной поддержки развития малого предпринимательства.

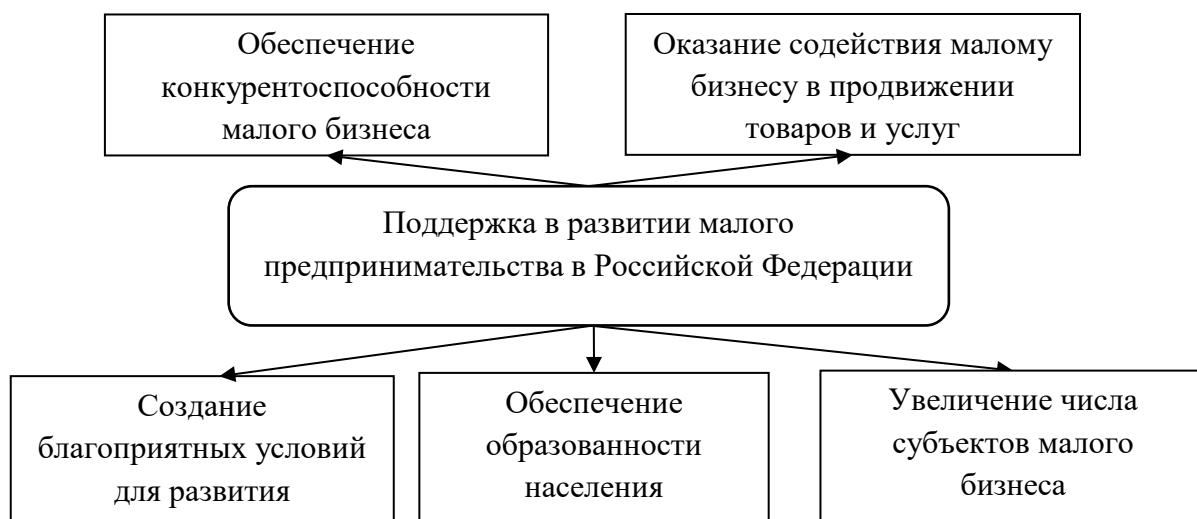


Рисунок 1.6 – Задачи государственной поддержки развития малого предпринимательства в Российской Федерации (*составлено автором на основе обобщения [21; 71; 77; 92; 170; 222]*)

Таким образом, развитие малого предпринимательства является одним из ключевых факторов успеха, который позволяет преодолеть различные трудности, такие как финансовые издержки или политические ограничения. Анализ действующих инструментов государственной поддержки малого бизнеса показал, что большинство из них (за исключением мер информационного характера) адресованы ограниченному кругу получателей и предполагают

конкурсный либо целевой порядок распределения ресурсов. Поддержка фактически концентрируется на отдельных субъектах малого предпринимательства, что требует оценки её результативности не по совокупным макропоказателям сектора, а через динамику развития предприятий, реально получивших помощь. Содержательно такие меры не могут быть универсальными. Их назначение состоит не в том, чтоб компенсировать системные издержки ведения бизнеса, а создавать импульс для роста жизнеспособных структур, способных обеспечить вклад в региональное развитие и достижение приоритетов экономической политики. В этой логике оценка эффективности поддержки должна учитывать отраслевую и территориальную специфику, а также степень соответствия поддержанных проектов стратегическим задачам региона и национальным целям. Только при таком подходе государственное вмешательство приобретает характер инструмента развития, а не механизма распределения бюджетных ресурсов.

1.3. Концептуальные аспекты формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства

Обеспечение эффективного функционирования и развития малого предпринимательства предусматривает систематическую реализацию комплекса инновационных мероприятий по усовершенствованию организационных бизнес–процессов. Условием такого инновационного организационного развития является достижение экономических показателей результативности деятельности субъектов малого предпринимательства путём оптимизации ресурсных затрат. В данном аспекте, возникает организационно–экономический симбиоз организационных и экономических бизнес–процессов. В частности, организационно–экономические процессы субъектов малого предпринимательства касаются каждого направления их функционирования в рыночной среде и требуют учета совокупности различных факторов для обеспечения устойчивых уровней доходности и конкурентоспособности, что, в

свою очередь, обуславливает формирование соответствующего механизма их регулирования. В целом, развитие малого предпринимательства является достаточно сложной задачей для владельцев бизнеса и руководящего состава, деятельность которых осуществляется в единой организационно–экономической среде функционирования. Как следствие, важное значение для обеспечения эффективного менеджмента субъектов предпринимательской деятельности является формирование соответствующего организационно–экономического механизма развития.

Отдельные аспекты формирования организационно–экономическом механизме развития малого предпринимательства рассмотрены в трудах отечественных ученых. Так, научные работы А.Н. Бычковой [30], Ю.В. Горбунова [51], А. Кульман [118], В.А. Слепова, В.К. Бурлачкова, К.В. Ордова [171] формируют базу для понимания механизма как системной совокупности элементов, функций и инструментов. Исследования ученых А.Л. Белоусов [21], А.Ю. Евстегнеевой [71], Н.В. Ващенко [34], Л.Н. Донец [6] по малому предпринимательству и институциональной поддержке подчеркивают влияние внешней среды и государственных инструментов на развитие предпринимательства. Рассмотренные А.Г. Бездудной и М.А. Пашиной [20], М.С. Власовой [40], В.В. Петрушевской [150] и Д.Г. Шишкиным [224] организационные аспекты дают основания для выделения управленческих, аналитических и инновационных компонентов в организационно–экономическом механизме. Предложенные в работе [58] методы моделирования и стратегического анализа обеспечивают инструментарий для внедрения диагностического и форсайтного контуров организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства. Отдавая должное имеющимся наработкам, следует отметить отсутствие единого подхода к определению сущности понятия «организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства» и его структурированных компонентов, формирующих теоретико–методологическое основание, аналитических инструментов и

стратегических ориентиров развития малого предпринимательства, что актуализирует необходимость дальнейших исследований в данном направлении.

В современной научной литературе под «механизмом» понимают совокупность состояний системы (например, «финансовый механизм», «механизм социально–экономического развития»: совокупность состояний финансовой системы, совокупность социально–экономических состояний хозяйственной системы) [171], в других – главный элемент развития (главный элемент структуры системы, особенности его взаимодействия с другими элементами и т.д.) [39; 224]. Другие ученые применяют интегрированный подход и считают, что механизм представляет собой «...совокупность методов, принципов, форм управления или система элементов, регулирующих процесс управления» [51]. По нашему мнению, более четкое понимание сущности понятия «механизм», которое предложено французским ученым А. Кульманом [118], который отметил существование огромного количества механизмов, что, по его мнению, является «...системой элементов (целей, функций, методов, организационной структуры и субъектов) и объектов управления, где происходит целенаправленное преобразование воздействия элементов управления на необходимое состояние или реакцию объектов управления, имеющее входящие посылки и результирующую реакцию» [118, с. 43].

Согласно общеэкономического подхода, механизм развития определяется как «...соответствующий определенной организационно–правовой форме способ организации бизнеса с присущими ему формами, методами, инструментами и средствами» [40, с. 54]. Основными видами механизмов управления выступают: организационные, экономические, структурные, организации управления, технические и административные, информационные и т.д. По нашему мнению, важное значение также принадлежит учету функций управления, отраслевой специфики субъекта малого предпринимательства, его жизненному циклу, факторам воздействия на развитие малого предпринимательства и его ресурсному обеспечению. В данном аспекте, экономический механизм является совокупностью экономических факторных

влияний на достижение стратегических целей развития малого предпринимательства. Подтверждением этому являются выделенные А.Н. Бычковой следующие отличные особенности экономического механизма [30]:

- 1) не может существовать без процесса, поскольку является его составной частью и настроен на исполнение только процессных функций;
- 2) не имеет собственного управления и находится в состоянии ожидания управления процессом;
- 3) в сочетании с управлением представляет внутреннее содержание процесса, его «ноу–хау»;
- 4) должен учитывать системность и синергичность взаимодействия всех элементов.

К тому же, экономический механизм развития малого предпринимательства должен ориентироваться на финансирование, информационное, материальное и кадровое обеспечение. В свою очередь, обеспечение реализации стратегических целей развития малого предпринимательства предполагает не только наличие экономических элементов, но и организационных драйверов (аналитических, мотивационных и регулирующих). Соответственно, организационно–экономический механизм является одной из концептуальных основ функционирования каждого субъекта малого предпринимательства, который по своей сути и элементному наполнению помогает понять, с какой целью осуществляется хозяйственная деятельность, какими принципами следует при этом руководствоваться и какие методы применять.

Анализируя научные подходы к определению сущности понятия «организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства» (Приложение Г) заслуживает внимания научная позиция А.Е. Ревунова и В.В. Петрушевской, которые рассматривают организационно–экономический механизм как «...совокупность факторов организационного и экономического характера, направленных на выполнение соответствующих управленческих функций по поддержке экономических и организационных

параметров системы управления предприятием, для содействия формированию и усилению организационно–экономических предпосылок укрепления конкурентных позиций и общей эффективности бизнеса» [162, с.195]. По нашему мнению, такое определение достаточно точно раскрывает сущность организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства. Вместе с тем, остается непонятным, какие именно организационные и экономические рычаги должны быть активизированы и задействованы для реализации функций организационно–экономического механизма. С учетом этого, в организационно–экономическом механизме развития малого предпринимательства следует выделять ключевые элементы системы приспособления субъектов малого предпринимательства к условиям конкурентной рыночной среды, которые направлены на поиск и реализацию потенциала для обеспечения устойчивого развития и функционирования в нем.

С целью обоснования концептуальных аспектов формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, на основе обобщения существующих подходов к определению его сущности, систематизированы научные подходы по двум критериями: по формам реализации и результату (рис. 1.7).

Наличие разных подходов к определению сущности организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства свидетельствует о его многоаспектности и позволяет сформировать основу для концептуальной модели с учетом множественных взаимосвязей между компонентами механизма с целью обеспечения целостного управления развитием субъектов малого предпринимательства.

Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства играет достаточно важную роль, поскольку его успешное функционирование позволит обеспечить как эффективную деятельность, так и преодоление кризисных явлений во внутренней или внешней среде субъекта малого предпринимательства.



Рисунок 1.7 – Научные подходы к определению сущности организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства (выделены автором)

А.Л. Белоусов под организационно–экономическим механизмом развития предприятия предлагают понимать «...совокупность организационных и экономических параметров деятельности предприятия, влияющих на его организационно–экономическую систему управления для активизации существующих и скрытых возможностей его развития, а также эффективного функционирования в рыночной среде на основе эффективного использования информационных потоков» [21, с. 8]. По мнению В.Р. Бикбулатова, организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства следует рассматривать как «...совокупность организационных и экономических рычагов (каждому из которых свойственны собственные формы управленческого влияния), которые влияют на

экономические и организационные параметры системы управления субъектом малого предпринимательства, способствующей формированию и усилению организационно–экономического потенциала, получению конкурентных преимуществ и эффективности деятельности в целом» [24, с. 39.].

Обобщая существующие наработки ученых [21; 24; 30; 40; 118; 150], сформулируем основные характеристики организационно–экономическим механизмом развития малого предпринимательства:

- является одной из подсистем экономического механизма деятельности субъектов малого предпринимательства;
- функционирует в составе организационно–экономической системы и тесно связан с другими механизмами субъектов малого предпринимательства и формирует комплексную систему их деятельности;
- включает организационный, производственный, технико–технологический, финансовый и экономический механизмы;
- среди главных функций выделяет реализацию процессов по организации деятельности субъектов малого предпринимательства, решение всей совокупности задач экономического характера, ориентированных на достижение целей предприятия в рыночной среде;
- в качестве объекта влияния рассматривает существующие и потенциальные возможности хозяйствующего субъекта по достижению его конечной цели, направленной на рост экономической эффективности субъектов малого предпринимательства;
- должен предусматривать усиление социальной ответственности субъектов малого предпринимательства, обеспечение рациональной инвестиционно–инновационной деятельности и роста стоимости бизнеса.

Проведенное теоретическое исследование показало, что существующие определения понятия организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства не позволяют понять реальную совокупность мероприятий, которые необходимо реализовывать в рамках деятельности субъекта малого предпринимательства. Значительное количество определений

касаются отдельных сфер развития малого предпринимательства в рыночной среде, что делает невозможным их использование для характеристики организационно–экономического механизма. В данном аспекте, считаем целесообразным применение интегрированного подхода к определению сущности организационно–экономического механизма, который позволяет учитывать отличительные особенности направлений деятельности субъектов малого предпринимательства, ресурсного обеспечения, управленческих моделей, внешних факторов развития и стратегических целей развития. Согласно этому, предлагаем под организационно–экономическим механизмом развития малого предпринимательства понимать целостную, иерархически структурированную систему взаимосвязанных организационных, экономических и институциональных элементов, включающая совокупность управленческих решений, регуляторных норм, экономических стимулов и инфраструктурных инструментов, посредством которых обеспечивается целенаправленное воздействие государства и других участников предпринимательской среды на процессы формирования, функционирования и устойчивого развития субъектов малого предпринимательства, выражающееся в повышении их конкурентоспособности, адаптивности и вклада в социально–экономическое развитие региона.

Отметим, что организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства является сложным и многогранным понятием, понимание и раскрытие сущности которого предполагает учет его организационных (факторов влияния) и экономических (ресурсного потенциала и показателей эффективности) элементов. Важная роль при исследовании сущности организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства отводится структуре его элементов и необходимости обеспечения качественного процесса управления данной структурой, поскольку от этого будет зависеть имидж субъекта малого предпринимательства на рынке, его конкурентоспособность, доля рынка, размер прибыли и общая эффективность деятельности.

При формировании организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства должны быть учтены ряд требований [212, с. 169]:

- эффективное взаимодействие различных сфер деятельности субъектов малого предпринимательства для достижение конечной цели и целей в рыночной среде;

- рациональное использование ресурсного обеспечения, привлеченного в деятельность субъектов малого предпринимательства с целью повышения производительности и отдачи используемых ресурсов;

- реализация системы мер по обеспечению рационального использования персонала, повышение качества работы работников на всех уровнях организационной структуры, распределения ответственности за принятые решения и участие в общих результатах деятельности субъектов малого предпринимательства;

- конкретизация методик и технологий разработки и принятия управленческих решений;

- постоянный мониторинг результативности деятельности на основе существующих и разработанных характеристик функционирования субъектов малого предпринимательства в рыночной среде;

- создание благоприятных предпосылок участникам процесса для выполнения программы деятельности субъектов малого предпринимательства по производству продукции или предоставлению услуг преимущественно за счет экономических рычагов, без применения чрезмерного административного влияния.

Отдельные ученые [71] обращают внимание на необходимость учета в качестве элементов организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства соответствующих принципов, методов и функций. В частности, А.Г. Бездудная и М.А. Пашина [20] считают, что «...в организационно–экономическом механизме развития малого предпринимательства необходимо выделять функции планирования и прогнозирования, организации, координации и регулирования,

информационного обеспечения, учета, анализа и контроля, мотивации и инновационной направленности бизнеса. Осуществляя свои обязанности в соответствии с данными функциями, руководители предприятий малого бизнеса смогут создавать положительные предпосылки для продуктивной и эффективной работы трудового коллектива в направлении максимизации конечных результатов в соответствии с целями развития» [20, с. 159].

К основным условиям формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства относят (рис. 1.8), которые формируют среду и инструменты, необходимые для эффективного функционирования, устойчивого роста и развития субъектов малого предпринимательства.



Рисунок 1.8 – Условия формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства (выделены автором на основе обобщения [20; 30; 71; 150])

На основе проведенного исследования установлено существование значительного количества подходов к классификации элементного организационно–экономического механизма развития малого

предпринимательства. В современной научной среде среди элементов организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства выделяют разработку организационных структур управления, организационно–информационную среду, технико–технологическое обеспечение, социально–экономическую систему, юридические и правовые элементы, ориентация малого бизнеса на внешние рынки.

Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства по своей природе носит двуединый характер, объединяя управленческо–институциональные и финансово–ресурсные компоненты. Это обстоятельство предопределяет необходимость структурирования его элементов с учетом логики функционирования двух взаимосвязанных подсистем (рис. 1.9–1.10).

Первая из них охватывает организационные инструменты – нормативное регулирование, инфраструктурное обеспечение, институциональные формы координации и сопровождения предпринимательской деятельности. Вторая отражает экономическое содержание механизма и включает финансовые, налоговые, инвестиционные и иные стимулы, формирующие материальную основу развития хозяйствующих субъектов.

Только при согласованном формировании и взаимодействии указанных подсистем возможно обеспечить целостность механизма, его адаптивность к изменениям внешней среды и результативность поддержки малого предпринимательства на различных этапах его жизненного цикла.

Каждый элемент организационной и экономической подсистем поддержки имеет особое значение в создании условий для успешного старта и последующего расширения деятельности субъектов малого бизнеса, обеспечивая стабильность и устойчивость рыночного сегмента. Их учет позволит обеспечить эффективное функционирование субъектов малого предпринимательства в современной рыночной среде с целью реализации

поставленных целей в соответствии с запросами собственников бизнеса и требованиями потребителей.



Рисунок 1.9 – Элементы организационной подсистемы поддержки развития малого предпринимательства (выделены автором)



Рисунок 1.10 – Элементы экономической подсистемы поддержки развития малого предпринимательства (выделены автором)

Обобщение имеющихся научных работ и теоретических концепций, посвящённых проблематике развития малого предпринимательства, позволило выстроить целостное концептуальное видение закономерностей формирования организационно–экономического механизма (рис. 1.11).



Рисунок 1.11 – Концептуальные основы формирования механизма организационно-экономического механизма развития малого предпринимательства (авторская разработка)

Оригинальность предложенных концептуальных основ определяется тем, что организационно–экономический механизм развития малого предпринимательств выстраивается как целостная конструкция, объединяющая теоретико–методологические основания, аналитические инструменты и стратегические ориентиры развития малого предпринимательства. Такое сочетание позволяет оценивать причинно–следственные связи при его формировании и реализации.

Использование системно–структурного подхода при формировании организационно–экономического механизма создаёт условия для выявления проблемных аспектов развития субъектов малого предпринимательства и выбора направлений корректирующего воздействия с учётом временных ограничений и ресурсных возможностей, а также позволяет перейти от реактивных управленческих решений к превентивному регулированию. Системно–структурный подход выступает связующим элементом организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, обеспечивая согласованность его компонентов. На практике это проявляется в возможности учитывать множественность факторов и сложные взаимосвязи между элементами организационно–экономического механизма, упрощать выявление первопричин возникающих диспропорций, а также своевременно фиксировать расхождения между фактическими результатами и целевыми ориентирами развития малого предпринимательства, обеспечивая оперативность корректирования стратегических решений и их обоснованность.

Предпринимательская деятельность требует от руководителей принятия решений на всех этапах организации и ведения бизнеса. На каждом этапе именно информационная составляющая обеспечивает менеджмент предприятия актуальными данными о тенденциях развития рынка, конкурентах, потребителях, поставщиках и других стейхолдерах. Информация, необходимая для принятия решений, становится стратегическим ресурсом, под которым

понимается «...совокупность экономической информации и организационных, нормативных, правовых, технических и программных средств, обеспечивающих возможность сбора, передачи, накопления, хранения и актуализации информации, а также реализуемая возможность предоставление ее пользователям в соответствии с конкретными запросами в удобной для них форме в заданные сроки и по оговоренной цене» [75, с. 82]. Интенсивная информатизация общества, несомненно, открывает для малого и среднего бизнеса новые возможности, обуславливая при этом «...необходимость рациональной организации информационного обеспечения каждого структурного элемента бизнес–модели, как основы для успешного развития бизнеса и повышения его эффективности» [131, с.659], что обуславливает актуальность выбранного направления исследования.

Любой субъект малого предпринимательства осуществляет деятельность в условиях, с одной стороны, дефицита внешней информации и, с другой, избытка внутренней информации, сохраняя баланс между получением дополнительной информации и обработкой имеющейся информации. Анализ эффективности предпринимательской деятельности, а также принятие обоснованных управленческих решений в условиях большого объема информации, обеспечивают успешное осуществление деятельности в условиях динамичного рынка. Предпринимательская деятельность эффективна при условии, что она не только «...обеспечивает определенный эффект (абсолютный прирост ресурсов (возможностей) и удовлетворение интересов субъектов предприятия), но и сопровождается положительной динамикой эффективности (интенсификацией использования имеющихся ресурсов (возможностей) предприятия и более полным удовлетворением ассоциированных субъектов» [15, с. 64].

Таким образом, организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства представляет собой интегрированную, многоуровневую систему, объединяющую теоретические основы, аналитические инструменты и управленческие ориентиры, обеспечивая согласованное, эффективное и устойчивое функционирование субъектов малого бизнеса в современных

условиях современной экономики. Он выступает действенным инструментом координации действий, распределения ресурсов и реализации потенциала субъектов малого бизнеса, обеспечивая их адаптацию к изменениям рыночной среды и повышение конкурентоспособности. Разработаны концептуальные основы формирования механизма организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, которые базируются на использовании системно–структурного подхода, что позволяет обеспечивать согласованность теоретико–методологических положений, аналитических инструментов и стратегических ориентиров развития малого предпринимательства, выявлять проблемные аспекты и первопричины возникающих диспропорций между фактическими результатами и целевыми векторами развития малого предпринимательства, обеспечивая переход от реактивных управленческих решений к превентивному регулированию с учетом временных и ресурсных ограничений.

Практическая ценность предложенных концептуальных основ заключается в создании структурированной основы для комплексной оценки развития малого предпринимательства и конкретизации направлений и инструментария такой оценки, что позволяет выявлять отклонения от заданных ориентиров стратегии развития малого предпринимательства в динамичных условиях, создавая предпосылки для формирования благоприятной институциональной среды, стимулирования экономического роста и укрепления социального благополучия в динамичных условиях бизнес–среды.

Выводы к разделу 1

В процессе изучения теоретических основ становления и развития малого предпринимательства рассмотрены подходы к исследованию сущности предпринимательства, изучены особенности малого предпринимательства и механизмы его государственного регулирования и поддержки, разработаны

концептуальные основы формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

1. На основе анализа эволюции экономической мысли установлено, что категория «предпринимательство» характеризуется многоаспектностью и междисциплинарным характером, что проявляется в отсутствии единого общепринятого определения. Выявлено, что в различных научных концепциях предпринимательство трактуется как комбинация факторов производства, инновационная деятельность, форма хозяйственного поведения в условиях риска и неопределённости, а также как социально–экономический институт, выполняющий системообразующую функцию в экономике.

2. По результатам критического обобщения отечественных и зарубежных подходов аргументировано, что предпринимательство следует рассматривать как совокупность непрерывных и активных процессов, реализуемых в условиях экономической свободы, риска и неопределённости, направленных на создание новой ценности, удовлетворение общественных потребностей и получение экономического эффекта, что позволяет преодолеть односторонность трактовок и учесть современные трансформационные условия развития экономики.

3. Установлено, что историческая эволюция сущности предпринимательства напрямую связана с изменением технологических укладов и социально–экономических условий, что обуславливает трансформацию предпринимательской функции от простого посредничества и принятия риска к генерации инноваций, управлению знаниями и формированию устойчивых конкурентных преимуществ в условиях цифровой экономики.

4. На основе систематизации научных подходов выявлены ключевые структурообразующие факторы категории «предпринимательство», отражающие его системный характер: самостоятельность, инициативность, ориентация на получение прибыли, инновационность, деятельность на свой страх и риск, социальная и юридическая ответственность, что позволило

сформировать целостное представление о внутренней логике предпринимательской деятельности.

5. Аргументировано, что понятия «предпринимательство» и «бизнес», несмотря на семантическую близость, не являются тождественными: предпринимательство представляет собой инновационно ориентированную форму экономической активности, фокусирующуюся на субъекте и предпринимательской функции, в то время как бизнес охватывает более широкий спектр хозяйственных отношений и участников рынка.

6. Установлено, что малое предпринимательство обладает специфическими экономическими и организационными характеристиками, обусловленными ограниченностью ресурсов, высокой чувствительностью к изменениям внешней среды, персонализацией управления и повышенным уровнем предпринимательского риска, что определяет его особую роль в обеспечении гибкости, адаптивности и инновационной динамики национальной экономики.

7. Проведено разграничение понятий «малое предпринимательство» и «малый бизнес», показано, что малое предпринимательство характеризуется более выраженной инновационной и инициативной составляющей, тогда как малый бизнес отражает более широкий спектр хозяйственной активности, ориентированной преимущественно на коммерческий результат, что имеет принципиальное значение для разработки дифференцированных механизмов государственной поддержки.

8. На основе обобщения системно–структурного, сегментарного и функционально–деятельностного подходов предложено авторское определение сущности малого предпринимательства как динамичной системы микро– и малых хозяйствующих субъектов, осуществляющих самостоятельную, инициативную и инновационную экономическую деятельность, направленную на получение прибыли, создание рабочих мест, стимулирование конкуренции и обеспечение устойчивого социально–экономического развития.

9. Установлено, что малое предпринимательство выполняет комплекс взаимосвязанных функций (экономическую, социальную, ресурсную, организаторскую и инновационную), которые в совокупности обеспечивают его роль как ключевого драйвера регионального развития, диверсификации экономики и формирования конкурентной среды.

10. На основе анализа нормативно–правовой базы Российской Федерации выявлено, что действующее законодательство в большей степени ориентировано на формально–количественную классификацию субъектов малого предпринимательства и недостаточно учитывает их функциональную специфику, что ограничивает возможности адресного регулирования и комплексной поддержки малых предприятий в долгосрочной перспективе.

11. По результатам анализа механизмов государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства аргументировано принципиальное различие между данными категориями: регулирование формирует институциональные и правовые рамки хозяйственной деятельности, в то время как поддержка носит стимулирующий характер и направлена на создание условий для роста, адаптации и повышения устойчивости субъектов малого предпринимательства.

12. Обосновано, что, несмотря на наличие развитой системы нормативного и программно–целевого обеспечения поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, сохраняются проблемы фрагментарности, недостаточной адресности и низкой информированности предпринимателей о доступных мерах поддержки, что снижает их практическую результативность и требует совершенствования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

13. Разработаны концептуальные основы формирования механизма организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, которые базируются на использовании системно–структурного подхода, что позволяет обеспечивать согласованность теоретико–методологических положений, аналитических инструментов и стратегических

ориентиров развития малого предпринимательства, выявлять проблемные аспекты и первопричины возникающих диспропорций между фактическими результатами и целевыми векторами развития малого предпринимательства, обеспечивая переход от реактивных управленческих решений к превентивному регулированию с учетом временных и ресурсных ограничений

Научные результаты и выводы раздела 1 диссертационного исследования нашли отражение в публикациях [35; 37; 95; 101].

РАЗДЕЛ 2

КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННО– ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1. Современные тенденции развития предпринимательства в Российской Федерации

В настоящее время малое предпринимательство приобретает возрастающее значение выступая одним из ключевых факторов структурного обновления и экономической самостоятельности Российской Федерации. Малое предпринимательство является важным источником новых рабочих мест и помогает преодолевать отраслевые и региональные монополии, что способствует снижению концентрации власти в определенных сферах. Кроме того, малое предпринимательство способствует формированию среднего класса, что является важным элементом социально–экономической структуры общества. В связи с этим, развитие малого предпринимательства содействует укреплению экономики государства. В данном аспекте заслуживает внимания научная позиция И.В. Такмашевой, согласно которой «...сектор МСП призван выступать источником адаптивности экономики, генерации инноваций и устойчивости к внешним и внутренним трансформациям» [185]. Вместе с тем, выполнение данной функции предполагает способность предпринимателей оперативно реагировать на изменяющиеся условия ведения хозяйственной деятельности и эффективно противостоять нарастающим рискам. В связи с этим особую значимость приобретает системное осмысление комплекса вызовов и угроз, с которыми сталкиваются субъекты МСП и которые потенциально могут ограничивать их развитие и снижать уровень устойчивости. Выявление и анализ указанных факторов создают методологическую основу для формирования обоснованных стратегических решений, направленных на укрепление позиций отечественного предпринимательства и повышение его адаптационного потенциала в условиях трансформации социально–экономической среды [201].

В количественном измерении малое и среднее предпринимательство занимает доминирующее положение в структуре российского бизнеса, что находит отражение в численности экономических субъектов, масштабе занятости, а также в объёмах налоговых и страховых поступлений в бюджетную систему. По информации Федеральной налоговой службы Российской Федерации на 1 января 2025 г., в Едином государственном реестре юридических лиц было зарегистрировано 3,23 млн. организаций, из которых 2,62 млн. осуществляют коммерческую деятельность [178]. При этом предприятия малого и среднего бизнеса формируют порядка 86% совокупного числа юридических лиц. Численность индивидуальных предпринимателей превышает 4,3 млн. чел., и практически все они относятся к сектору МСП. Дополнительно следует отметить устойчивый рост категории самозанятых граждан в последние годы, которые также интегрированы в сферу малого и среднего предпринимательства и усиливают её количественный потенциал.

Несмотря на совокупность серьезных внешних шоков, включая последствия пандемии COVID–19, а также усиление санкционного давления на Российскую Федерацию после начала специальной военной операции в феврале 2022 года, сектор малого и среднего предпринимательства сохраняет положительную динамику развития (Приложение Д). Начиная с 2016 года численность субъектов МСП (без учета самозанятых граждан) увеличилась на 19,3% и к 10.01. 2025 года достигла 6,59 млн.ед. Обращает внимание тот факт, что 12212 субъектов МСП обладают статусом социальных предприятий, что отражает расширение социально ориентированного сегмента предпринимательства.

Следует отметить, что текущее количество субъектов МСП не только восстановилось после пандемийного спада, но и превысило уровень января 2020 года на 11%, а также показатели, зафиксированные на начальном этапе специальной военной операции (на 12%), что наглядно демонстрируют данные диаграммы (рис. 2.1).

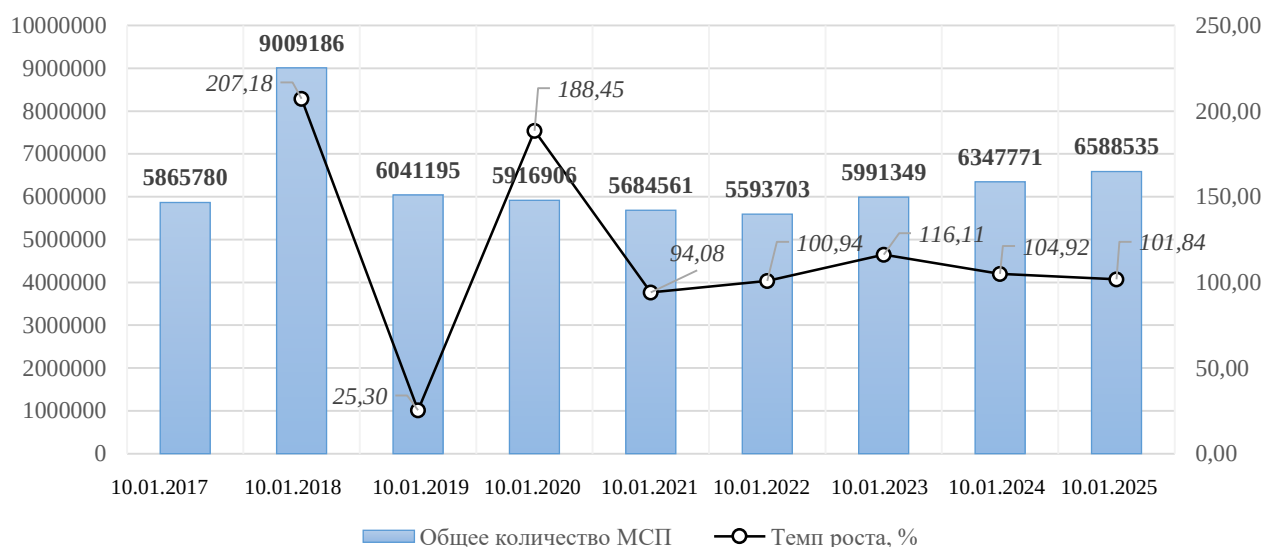


Рисунок 2.1 – Динамика количества субъектов МСП в России за 2016–2024 гг., единиц (составлено автором на основе [73])

Структура малого и среднего предпринимательского сектора при этом остается асимметричной (Приложение Д, табл. Д.1; рис. 2.2): более 96% всех субъектов МСП на начало 2025 г. относятся к категории микропредприятий, тогда как доля средних предприятий остается минимальной и не превышает 0,33%.

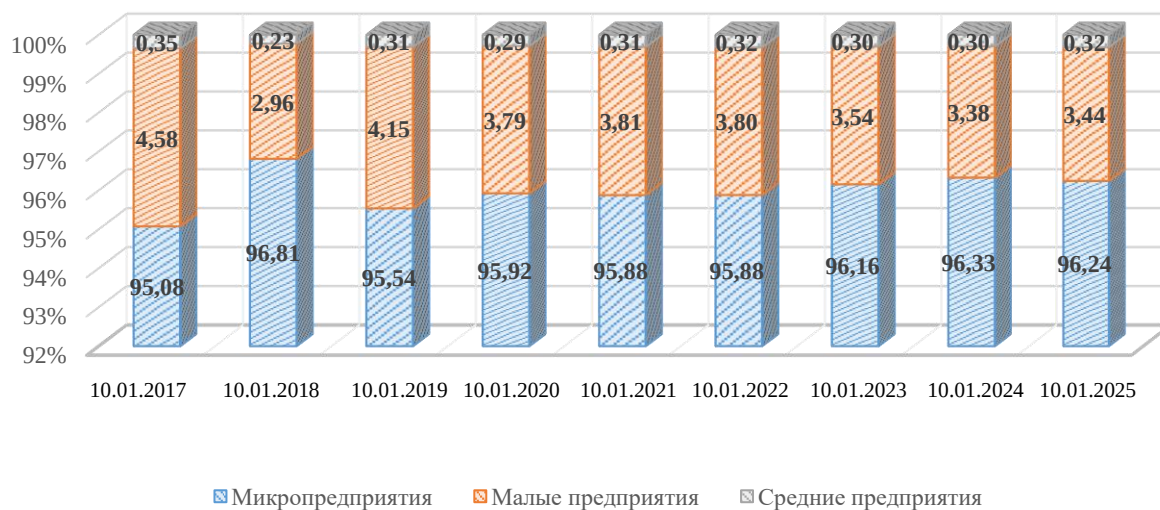


Рисунок 2.2 – Структура сектора МСП в России в 2016–2024 гг., % (составлено автором на основе [141])

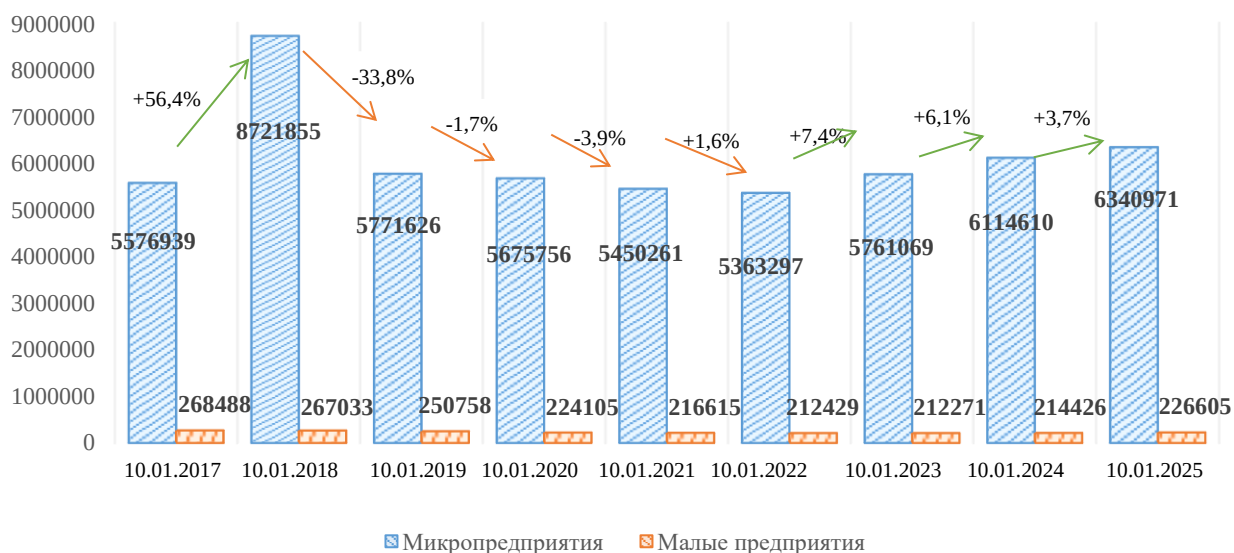


Рисунок 2.3 – Динамика количества субъектов малого предпринимательства в России за 2016–2024 гг., ед. (составлено автором на [141])

За период с 01.01.2017 года численность микропредприятий увеличилась на 13,7%, что подтверждает их ключевую роль в формировании предпринимательской среды. Следует отметить, что несмотря на усиление внешних санкционных ограничений, оказывавших давление на национальную экономику, в 2023 году был зафиксирован прирост как общего числа субъектов МСП (+7,11%), так микропредприятий (+7,42%). Данная тенденция отражает процессы дифференциации масштабов субъектов малого и среднего предпринимательства, выражающиеся в сокращении их средних размеров и усилении ориентации на формирование микропредприятий. Устойчивое опережение темпов роста индивидуального предпринимательства по сравнению с развитием юридических лиц к 2025 году привело к формированию выраженного структурного сдвига, при котором количество индивидуальных предпринимателей оказалось практически в два раза выше количества зарегистрированных юридических лиц, что наглядно отражено на рисунке 2.4.

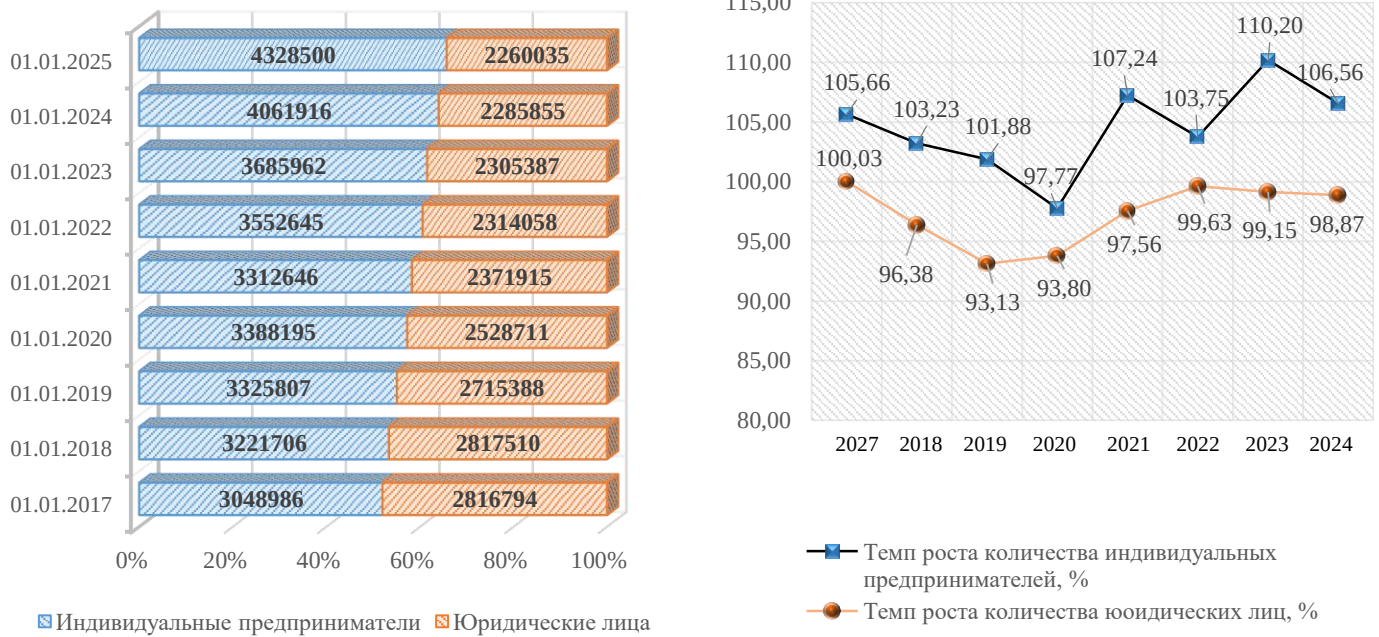


Рисунок 2.4 – Структурный анализ и динамика роста индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в России в 2016–2024 гг. (составлено автором на основе [141])

В 2024 году было зарегистрировано 1160516 новых хозяйствующих субъектов, однако по сравнению с 2023 годом их количество было меньшим на 37132 ед. или 4,1% (рис. 2.5).

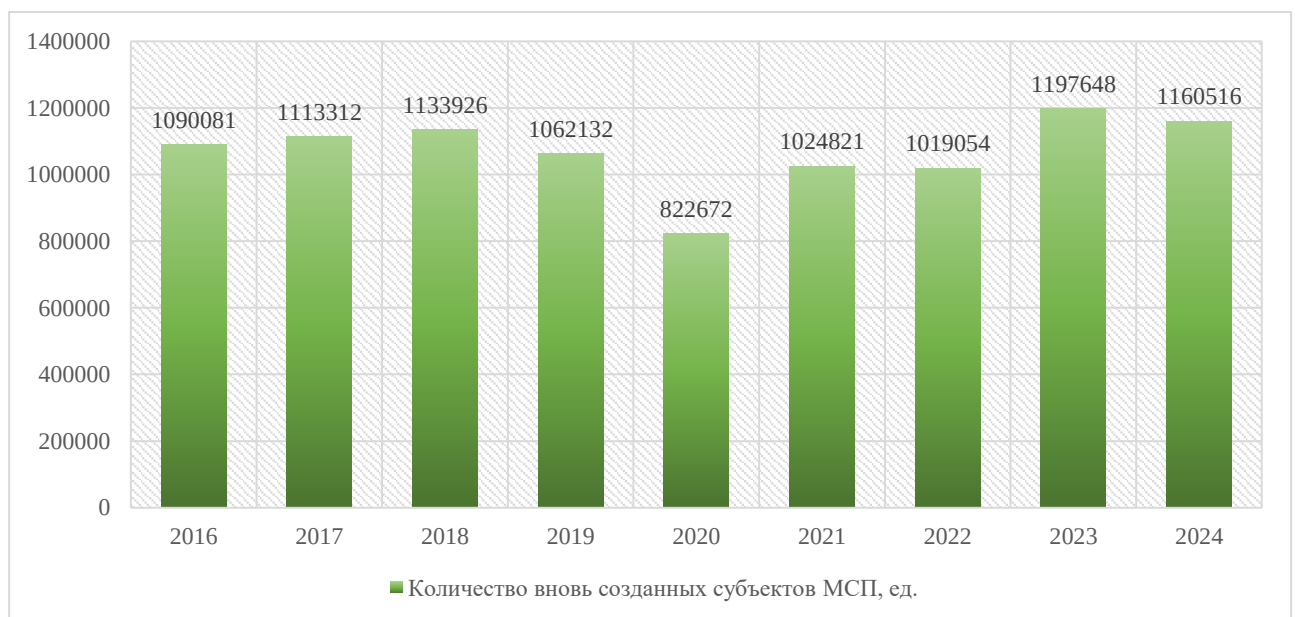


Рисунок 2.5 – Динамика количества вновь созданных субъектов малого предпринимательства в России за 2016–2024 гг. (составлено автором на основе данных [141])

Согласно данным, приведенным на рис. 2.5 наибольшее количество вновь созданных субъектов малого предпринимательства в России наблюдается в 2023 году (1197648 ед.), что указывает на существенный всплеск активности в открытии новых бизнес-проектов. Высокие темпы роста числа открывающихся предприятий свидетельствуют о благоприятном предпринимательском климате и эффективных мерах государственной поддержки

Вместе с тем, особый интерес заслуживает сопоставление количества открытых и закрытых предприятий (МСП) в России за период с 2021 по 2024 годы (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Динамика соотношения роста количества открытых и закрытых МСП в России за период 2021–2024 гг. (построено автором)

Значения коэффициентов соотношения количества открытых и закрытых МСП свидетельствуют о том, что, начиная с 2022 года, наблюдается последовательное уменьшение коэффициента вплоть до 2024 года (0,94). Данная тенденция свидетельствует об усилении конкуренции в секторе малого и среднего предпринимательства, усложнении условий кредитования, а также сокращении потребительской активности. Значение коэффициента в 2024 году меньше единицы означает превышение числа закрываемых предприятий над новыми регистрациями. Подобная ситуация требует особого внимания, так как сигнализирует о возможной нестабильности в секторе малого и среднего бизнеса.

Проведенный статистический анализ показал, что пространственная структура российского предпринимательства характеризуется выраженной неоднородностью, при этом наибольшая концентрация субъектов малого и среднего бизнеса сосредоточена в Центральном и Приволжском федеральных округах. На их долю совокупно приходится около половины всех зарегистрированных МСП в стране, что подтверждается данными, представленными на рис. 2.7. Безусловным лидером по числу предпринимательских структур является город Москва, где зарегистрировано 910 383 субъекта МСП, а также Московская область с показателем 457 770 единиц. В совокупности эти два региона аккумулируют 65,6% малого и среднего бизнеса Центрального федерального округа.

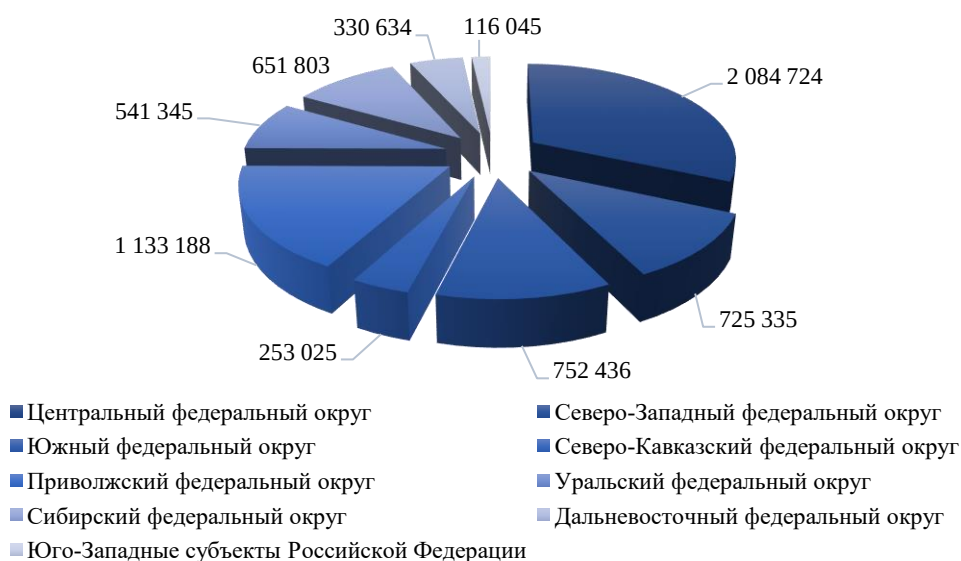


Рисунок 2.7 – Распределение субъектов МСП в разрезе федеральных округов на 10.01.2025, единиц (%), (составлено автором на основе [141])

В группу регионов с наибольшим количеством МСП также входят Санкт–Петербург (378258 предприятий), Краснодарский край (308548) и Свердловская область (213478), что отражает их высокую экономическую активность и развитую предпринимательскую инфраструктуру. В пределах Приволжского федерального округа наибольшее число субъектов малого и среднего предпринимательства сосредоточено в четырех регионах: лидирующие позиции

занимает Республика Татарстан с 178255 предприятиями, за которой следуют Республика Башкортостан (141819), Самарская область (134885) и Нижегородская область (130300).

Юго–западные территории Российской Федерации, включая Херсонскую и Запорожскую области, Донецкую и Луганскую Народные Республики, в совокупности формируют предпринимательский сегмент численностью 116045 субъектов МСП, что отражает начальный этап становления бизнес–среды в данных регионах. Согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике на 10.01.2025 г. количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составило 53734 ед. что на 7356 ед. или 15,86% больше по сравнению с их количеством на 10.01.2024 г. (рис. 2.8).

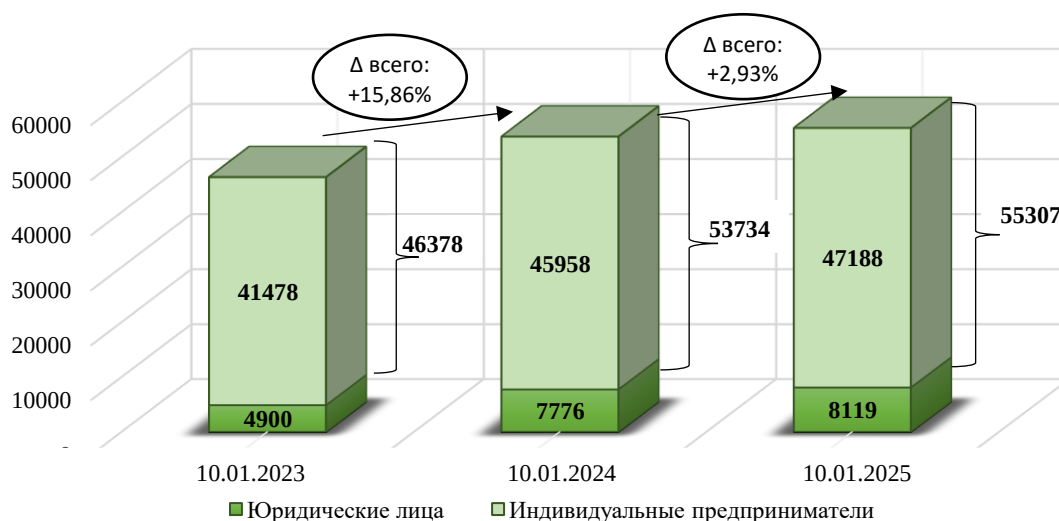


Рисунок 2.8 – Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике (составлено автором на основе [73])

Помимо количественных оценок, считаем целесообразным провести дополнительную характеристику качественной составляющей деятельности сектора МСП, которая предполагает оценку вклада субъектов данного сектора в структуру валового внутреннего продукта (ВВП). Согласно данным, приведенным на рис. 2.9, уровень участия малого и среднего предпринимательства в формировании ВВП остается стабильно высоким.

Устойчивость доля МСП в валовом внутреннем продукте Российской Федерации показателя подтверждается длительными изменениями и незначительной реакцией на экономические шоки.

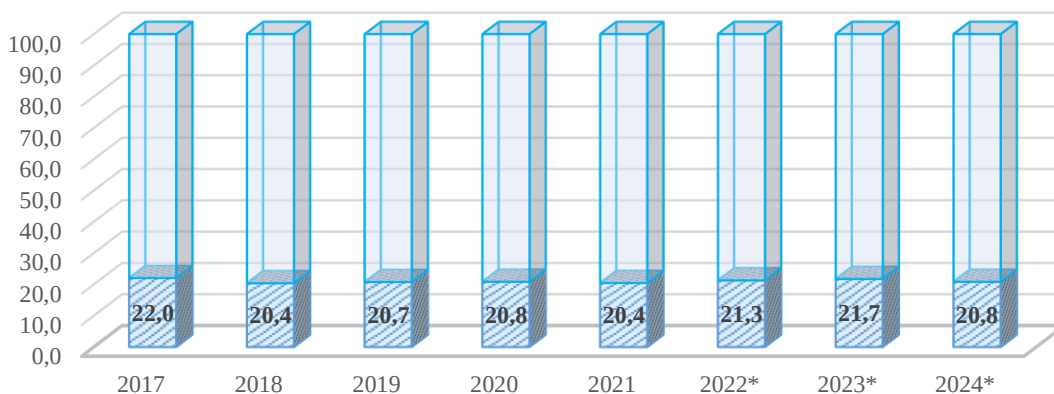


Рисунок 2.9 – Доля МСП в валовом внутреннем продукте Российской Федерации (в текущих ценах, %)

Снижение доли МСП в валовом внутреннем продукте Российской Федерации в 2024 году до 20,8 % по сравнению с 21,7 % в 2023 году обусловлено совокупностью макроэкономических и структурных факторов. Ключевую роль сыграло опережающее расширение ВВП за счёт крупных корпоративных и государственно ориентированных секторов экономики, прежде всего промышленности, оборонного комплекса и сырьевых отраслей, что привело к относительному сокращению вклада МСП при возможном росте его абсолютных показателей. Дополнительное влияние оказали ухудшение условий доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам на фоне высокой стоимости заёмного капитала, а также сокращение масштабов и эффективности отдельных мер государственной поддержки. Существенным фактором также является внутренняя трансформация сектора МСП, характеризующаяся ростом доли микропредприятий с низкой производительностью и ограниченным потенциалом создания добавленной стоимости, что в совокупности с внешнеэкономическими ограничениями и повышенной неопределённостью деловой среды сдерживает вклад МСП в формирование валового внутреннего продукта.

Факторы	Основные характеристики
Увеличение поддержки со стороны государства	государство активно осуществляет программы и инициативы с помощью предоставления субсидий, льгот, кредитования под низкие проценты, консультации и т.д.
Развитие цифровых технологий	активное использование цифровых технологий для продвижения своих товаров и услуг, расширения клиентской базы, автоматизации процессов и управления бизнесом.
Развитие сектора микробизнеса	наблюдается увеличение числа микропредприятий, которые характеризуются небольшими размерами и низким уровнем капитализации.
Активное предпринимательство в регионах	местные власти и бизнес-сообщество активно поддерживают инициативы предпринимателей, что способствует разнообразию и устойчивости экономического развития.
Ориентация на инновации	инновационные стартапы в секторе малого предпринимательства в различных отраслях становятся ключевым фактором роста и развития экономики.

Рисунок 2.10 – Тенденции в развитии малого предпринимательства в РФ

Примечание: разработано автором на основе [135; 181; 187; 221]

В условиях структурных трансформаций экономики и влияния значительного количества факторов внешней среды выявление и количественная оценка влияния ключевых факторов на динамику числа малых предприятий приобретает особую значимость. Применение эконометрического анализа позволяет перейти от качественного описания факторов к их формализованной оценке, определить степень и направление влияния отдельных показателей, а также выявить наиболее значимые детерминанты развития сектора МСП.

В общем виде совокупность факторов развития малого предпринимательства целесообразно дифференцировать на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся условия, находящиеся вне прямой сферы влияния хозяйствующих субъектов, в частности уровень безработицы,

налоговая нагрузка, численность экономически активного населения, уровень среднедушевых доходов населения и иные макроэкономические параметры. Внутренние факторы, напротив, формируются и изменяются под воздействием самих субъектов малого и среднего предпринимательства и отражают особенности их хозяйственной деятельности и управленческих решений.

В рамках настоящего исследования основное внимание уделяется факторам прямого воздействия на развитие предпринимательства. В работе [173] отмечается, что «...рост налоговой нагрузки способствует усилению тенизации экономики, что в наибольшей степени затрагивает сектор МСП». Так, влияние налоговой нагрузки на развитие малого предпринимательства рассматривалось в исследованиях ряда ученых [122; 154; 192]. З.О.Адаманова и Ф.М. Османов в качестве ключевых факторов развития малого предпринимательства выделяет – «...численность занятых, количество организаций, объем доходов (выручки) малых предприятий и фактически уплаченные налоговые платежи» [3, с. 35]. Влияние инфляционных процессов на развитие малого бизнеса подробно исследовано в работе С.А. Чунихана [221]. Зависимость числа малых предприятий от социально–экономических показателей, включая уровень безработицы, численность экономически активного населения, уровень доходов и заработной платы, анализировалась учеными О. О. Проходенко и О. В. Трубецкой [159].

Углубленное изучение влияния указанных факторов требует применения эконометрического инструментария, в связи с чем в данном исследовании используется регрессионный анализ. Информационную базу составляют статистические данные Росстата о деятельности субъектов малого предпринимательства и макроэкономические показатели Российской Федерации за 2016–2024 гг. В качестве результирующего показателя развития малого предпринимательства используется общее количество предприятий малого бизнеса (Y), а в качестве факторных переменных: налоговая нагрузка (X_1), численность занятых в экономике (X_2), средневзвешенная ставка по краткосрочным кредитам, предоставленным субъектам малого

предпринимательства (X_3), средняя номинальная заработная плата (X_4) и уровень инфляции (X_5). Исходные данные для проведения анализа приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Основные факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства в России в 2016–2024 гг.

	Количество субъектов малого предпринимательства (Y), тыс. ед.	Налоговая нагрузка, % (X_1)	Численность занятых в экономике, млн.чел. (X_2)	Средневзвешенная ставка по краткосрочным кредитам, предоставленным субъектам малого предпринимательства, % (X_3)	Средняя номинальная заработная плата, тыс.руб. (X_4)	Уровень инфляции, % (X_5)
2016	5845,43	9,60	72,80	14,64	36703	5,39
2017	8988,89	10,80	71,10	12,19	39355	2,51
2018	6022,38	10,80	72,20	10,57	43445	4,26
2019	5899,86	11,20	70,61	10,45	47468	3,04
2020	5666,88	10,00	69,32	8,54	51083	4,91
2021	5575,73	10,40	70,34	8,21	58782	8,39
2022	5973,34	10,70	70,69	11,43	65338	11,94
2023	6329,04	12,00	70,93	14,62	74854	7,42
2024	6567,58	11,60	70,68	19,92	89069	9,52

Примечание: составлено автором на основе данных [141]

Для предварительной оценки степени взаимосвязи между данными показателями был применен корреляционный анализ с построением корреляционной матрицы (рис. 2.11), основной задачей которого является выявление структуры и направленности взаимосвязей исследуемых факторов.

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1	0,954	0,992	1,000	0,873	0,864
X_1	0,954	1	0,955	0,955	0,869	0,801
X_2	0,992	0,955	1	0,991	0,894	0,900
X_3	1,000	0,955	0,991	1	0,876	0,8568
X_4	0,873	0,869	0,894	0,876	1	0,892
X_5	0,864	0,801	0,900	0,857	0,892	1

Рисунок 2.11 – Корреляционная матрица зависимости количества субъектов малого предпринимательства от показателей – факторов

Анализ представленной корреляционной матрицы свидетельствует о наличии тесных и статистически значимых взаимосвязей между количеством субъектов малого предпринимательства (Y) и всеми отобранными факторными

переменными. Наиболее сильная положительная корреляция наблюдается между количеством предприятий и средневзвешенной ставкой по краткосрочным кредитам, предоставленным субъектам малого предпринимательства (X_3), коэффициент корреляции составляет 1,000, что указывает на практически функциональную зависимость и свидетельствует о высокой чувствительности динамики числа малых предприятий к условиям кредитования. Существенная связь выявлена также между Y и численностью занятых в экономике (X_2), где коэффициент корреляции равен 0,992, что отражает объективную взаимосвязь предпринимательской активности с масштабами экономически активного труда. Высокий уровень корреляции фиксируется и между количеством предприятий и налоговой нагрузкой (X_1) – 0,954, что подтверждает значимость фискальных условий для функционирования и сохранения субъектов малого бизнеса. Несколько менее выраженной, но также сильной, является связь количества субъектов малого предпринимательства (Y) со средней номинальной заработной платой (X_4) и уровнем инфляции (X_5), коэффициенты корреляции по которым составляют 0,873 и 0,864 соответственно, что указывает на влияние общего уровня доходов и ценовой динамики на развитие малого предпринимательства.

В результате эконометрического моделирования (Приложение Е) было получено уравнение множественной регрессии:

$$Y = -68790 + 1521,68X_1 - 1076,54X_2 + 386,85X_3 - 159,57X_4 + 271,44X_5 \quad (2.1)$$

Так, положительный коэффициент при налоговой нагрузке (X_1) свидетельствует не о росте фискального давления, а об эффекте расширения специальных налоговых режимов и льготных условий налогообложения, сопровождавшихся увеличением количества зарегистрированных субъектов малого предпринимательства. Отрицательное влияние численности занятых в экономике (X_2) отражает перераспределение трудовых ресурсов в пользу крупного корпоративного и государственного секторов, снижая

предпринимательскую активность. Формально положительное влияние процентной ставки по краткосрочным кредитам (X_3) для малого предпринимательства носит эндогенный характер и обусловлено тем, что рост ставок, как правило, сопровождает периоды оживления деловой активности, а не выступает самостоятельным фактором стимулирования предпринимательства. Отрицательный коэффициент при средней заработной плате (X_4) указывает на рост издержек ведения бизнеса и снижение относительной привлекательности предпринимательской деятельности по сравнению с наёмным трудом. Умеренно положительное влияние инфляции (X_5) отражает преимущественно номинальное расширение оборотов и ценовых показателей, а не устойчивый рост реальной предпринимательской активности.

В целом результаты регрессионного анализа показывают, что развитие малого предпринимательства определяется разнонаправленным воздействием макроэкономических факторов, среди которых ключевое значение имеют: налоговая нагрузка, занятость населения и условия функционирования финансового рынка.

2.2. Факторный анализ развития малого предпринимательства

В современных социально–экономических условиях развитие малого предпринимательства выступает одним из ключевых факторов устойчивого экономического роста, диверсификации экономики и повышения уровня занятости населения. Малые предприятия обладают высокой гибкостью и способны оперативно адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, что делает их важным элементом экономической устойчивости. Вместе с тем, их деятельность значительно зависит от институциональной среды, доступности финансовых и информационных ресурсов, инфраструктуры поддержки бизнеса, а также от качества регуляторной политики и налогового регулирования.

В условиях трансформации экономических процессов, усиления внешних ограничений и структурных изменений особую значимость приобретает формирование благоприятной институциональной среды, обеспечивающей устойчивость, адаптивность и инвестиционную привлекательность субъектов малого предпринимательства. Среди факторов, определяющих развитие малого предпринимательства, можно выделить как внутренние (управленческую компетентность, организационную структуру, инновационный потенциал, маркетинговую стратегию), так и внешние (макроэкономическую стабильность, доступ к финансированию, конкурентную среду, правовое регулирование, поддержку на региональном и федеральном уровнях).

Для системного изучения состояния малого предпринимательства и определения стратегических направлений его развития целесообразно использовать SWOT–анализ. Ряд ученых [17; 41; 65; 226] фокусируют внимание на эффективности применения данного инструмента, поскольку он позволяет выявить внутренние сильные и слабые стороны субъектов, а также внешние возможности и угрозы, формируя обоснованную основу для разработки мер поддержки и повышения эффективности малого предпринимательства. Применение SWOT–анализа также способствует формированию стратегии адаптации субъектов бизнеса к изменениям внешней среды, выявлению перспективных направлений расширения и минимизации рисков.

Учитывая, что развитие малого предпринимательства в современных условиях определяется не изолированным действием факторов, а системой их устойчивых корреляций, для более глубокого анализа условий функционирования МП предлагается интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа в двухмерном пространстве (рис. 2.122). Такая методика позволяет не только выявить отдельные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, но и оценить степень их взаимного влияния, определить ключевые драйверы роста и критические проблемные зоны, требующие целенаправленного вмешательства со стороны государства и бизнес–сообщества.

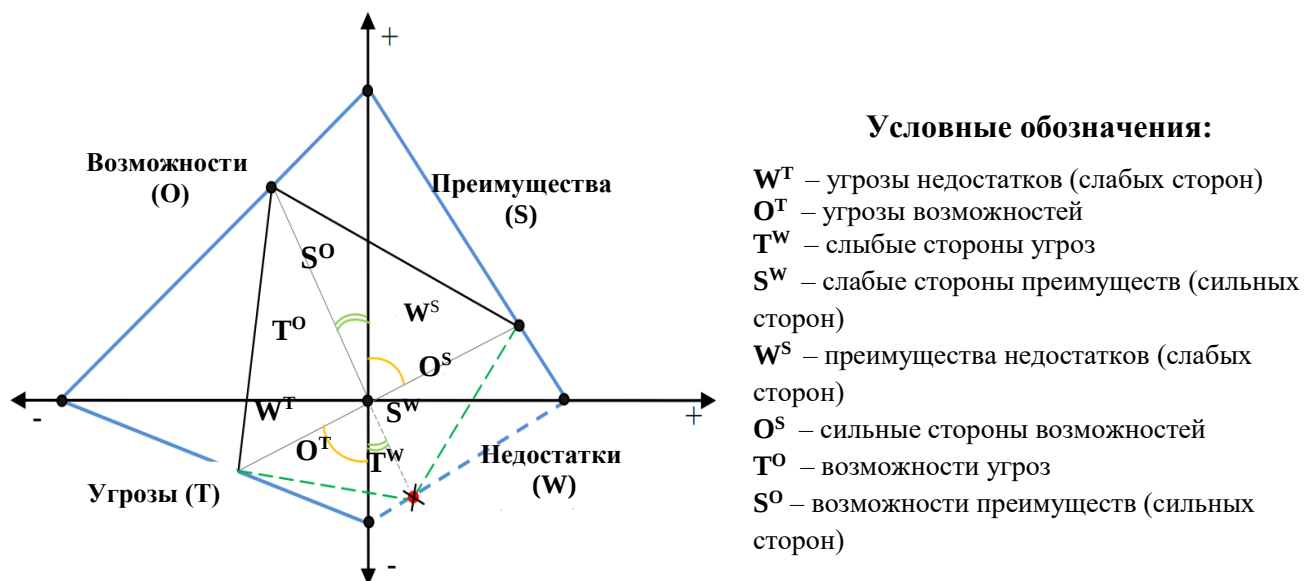


Рисунок 2.12 – Интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа
в двухмерном пространстве (авторская разработка)

Построенная интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа (рис. 2.12) отражает системный характер взаимодействия факторов внутренней и внешней среды малого предпринимательства, позволяя перейти от линейного перечисления факторов к анализу их взаимных трансформаций и компенсаторных эффектов.

Зона S^O (возможности преимуществ) демонстрирует наличие устойчивого адаптационного потенциала субъектов малого предпринимательства, основанного на гибкости бизнес–моделей, управленческой оперативности, цифровизации и ориентации на локальные рынки. Именно в данном сегменте формируются ключевые точки роста, связанные с импортозамещением, развитием сферы услуг, цифровых каналов сбыта и внутреннего потребительского спроса.

Сегмент O^S отражает процессы, в рамках которых внешняя среда не только создаёт условия для развития малого предпринимательства, но и способствует формированию их устойчивых внутренних преимуществ. В отличие от сегмента S^O , ориентированного на активное использование уже имеющихся сильных сторон, сегмент O^S фиксирует структурный эффект возможностей,

преобразующих институциональные, рыночные и технологические условия в долгосрочные конкурентные преимущества.

В то же время матрица фиксирует, что реализация сильных сторон не является безусловно позитивной. Зона S^W (слабые стороны (недостатки) преимуществ) показывает, что такие характеристики, как низкий порог входа в бизнес, нишевая специализация и институциональная поддержка, при определённых условиях усиливают финансовую уязвимость, рост издержек и зависимость от платежеспособного спроса. Это свидетельствует о наличии внутренних ограничений роста, формируемых самими преимуществами. Сегмент W^S (преимущества недостатков) отражает компенсаторные механизмы, позволяющие частично нейтрализовать слабые стороны малого предпринимательства. Управленческая гибкость, знание локального рынка и использование цифровых инструментов снижают негативное влияние ограниченности ресурсов, дефицита компетенций и технологической отсталости, что подтверждает адаптивный характер рассматриваемых хозяйствующих субъектов.

Особое аналитическое значение имеет зона W^T (угрозы недостатков), в которой выявляется кумулятивный эффект негативных факторов. Финансовые ограничения, кадровый дефицит и низкая инновационная активность усиливаются под воздействием высоких процентных ставок, макроэкономической нестабильности и конкурентного давления, формируя системные риски устойчивого развития малого предпринимательства. Одновременно матрица позволяет зафиксировать трансформационный потенциал внешних шоков. В зоне T^O (возможности угроз) показано, что усиление конкуренции, дефицит ресурсов и кадровый голод стимулируют развитие сервисных моделей, локальных цепочек поставок, цифровизации и инновационной активности, что указывает на наличие адаптационных стратегий в условиях нестабильной среды. Сегменты O^T (угрозы возможностей) и T^W (слабые стороны угроз) подчёркивают институциональные и структурные ограничения развития субъектов малого предпринимательства. Реализация

программ поддержки, экспортных и цифровых стратегий сопровождается ростом регуляторных, конкурентных и макроэкономических рисков, которые проявляются через внутренние финансовые, кадровые и технологические ограничения.

Таким образом, применение разработанной интерактивной корреляционной SWOT–матрицы обеспечивает переход от статичного, описательного анализа факторов внутренней и внешней среды к формированию динамической модели стратегического развития малого предпринимательства. В отличие от традиционного SWOT–подхода, предложенный инструмент позволяет выявлять не только прямые, но и латентные взаимосвязи между факторами, определять зоны накопления рисков, компенсаторные эффекты и потенциальные точки управленческого воздействия. Это создает основу для более обоснованного выбора стратегических альтернатив и расширяет теоретико–методологический инструментарий стратегического анализа социально–экономических систем, ориентированный на учет комплексного и многофакторного характера развития малого предпринимательства.

В целях практической апробации разработанного инструментария была сформирована анкета (Приложение Ж), включающая блоки вопросов, направленных на оценку сильных и слабых сторон субъектов малого предпринимательства, а также возможностей и угроз внешней среды. В качестве респондентов выступили руководители субъектов малого предпринимательства в количестве 39 человек, представляющие различные виды экономической деятельности. Обработка полученных эмпирических данных осуществлялась с применением корреляционного анализа, что позволило количественно оценить степень взаимосвязи между выявленными факторами и на этой основе сформировать матрицу корреляционного SWOT–анализа (рис. 2.13). Полученные результаты подтвердили прикладную значимость предложенного подхода и его потенциал в качестве инструмента стратегической диагностики и прогнозирования развития малого предпринимательства.

	<table><tr><th>Преимущества (Strengths)</th><th>Недостатки (Weaknesses)</th></tr><tr><td>S₁. Гибкость и адаптивность бизнес–моделей МСП</td><td>W₁. Ограниченный доступ к финансовым ресурсам</td></tr><tr><td>S₂. Близость к потребителю, знание локального рынка</td><td>W₂. Низкая устойчивость к внешним шокам (инфляция, кризисы)</td></tr><tr><td>S₃. Возможность быстрого принятия управленческих решений</td><td>W₃. Высокая зависимость от платежеспособного спроса</td></tr><tr><td>S₄. Относительно низкий порог входа в бизнес (особенно в торговле и услугах)</td><td>W₄. Дефицит квалифицированных кадров и управленческих компетенций</td></tr><tr><td>S₅. Использование цифровых каналов сбыта и маркетинга</td><td>W₅. Ограниченные производственные и технологические мощности</td></tr><tr><td>S₆. Лояльность местных властей и наличие программ поддержки</td><td>W₆. Устаревшие технологии и низкий уровень инновационной активности</td></tr><tr><td>S₇. Возможность работы в нишевых сегментах рынка</td><td>W₇. Высокие издержки (арендная плата, сырьё, логистика)</td></tr></table>	Преимущества (Strengths)	Недостатки (Weaknesses)	S ₁ . Гибкость и адаптивность бизнес–моделей МСП	W ₁ . Ограниченный доступ к финансовым ресурсам	S ₂ . Близость к потребителю, знание локального рынка	W ₂ . Низкая устойчивость к внешним шокам (инфляция, кризисы)	S ₃ . Возможность быстрого принятия управленческих решений	W ₃ . Высокая зависимость от платежеспособного спроса	S ₄ . Относительно низкий порог входа в бизнес (особенно в торговле и услугах)	W ₄ . Дефицит квалифицированных кадров и управленческих компетенций	S ₅ . Использование цифровых каналов сбыта и маркетинга	W ₅ . Ограниченные производственные и технологические мощности	S ₆ . Лояльность местных властей и наличие программ поддержки	W ₆ . Устаревшие технологии и низкий уровень инновационной активности	S ₇ . Возможность работы в нишевых сегментах рынка	W ₇ . Высокие издержки (арендная плата, сырьё, логистика)				
Преимущества (Strengths)	Недостатки (Weaknesses)																				
S ₁ . Гибкость и адаптивность бизнес–моделей МСП	W ₁ . Ограниченный доступ к финансовым ресурсам																				
S ₂ . Близость к потребителю, знание локального рынка	W ₂ . Низкая устойчивость к внешним шокам (инфляция, кризисы)																				
S ₃ . Возможность быстрого принятия управленческих решений	W ₃ . Высокая зависимость от платежеспособного спроса																				
S ₄ . Относительно низкий порог входа в бизнес (особенно в торговле и услугах)	W ₄ . Дефицит квалифицированных кадров и управленческих компетенций																				
S ₅ . Использование цифровых каналов сбыта и маркетинга	W ₅ . Ограниченные производственные и технологические мощности																				
S ₆ . Лояльность местных властей и наличие программ поддержки	W ₆ . Устаревшие технологии и низкий уровень инновационной активности																				
S ₇ . Возможность работы в нишевых сегментах рынка	W ₇ . Высокие издержки (арендная плата, сырьё, логистика)																				
<table><tr><th>Возможности (Opportunities)</th></tr><tr><td>O₁. Государственные и региональные программы поддержки субъектов малого предпринимательства</td></tr><tr><td>O₂. Развитие импортозамещения и локальных цепочек поставок</td></tr><tr><td>O₃. Цифровизация бизнеса (онлайн–торговля, CRM, маркетплейсы)</td></tr><tr><td>O₄. Развитие внутреннего рынка и потребительского спроса</td></tr><tr><td>O₅. Поддержка стартапов и инновационных проектов</td></tr><tr><td>O₆. Развитие экспортной деятельности (дружественные рынки)</td></tr><tr><td>O₇. Повышение роли услуг, логистики, консалтинга</td></tr><tr><td>O₈. Рост спроса на локальные товары и услуги</td></tr><tr><th>Угрозы (Threats)</th></tr><tr><td>T₁. Рост налоговой и регуляторной нагрузки</td></tr><tr><td>T₂. Частые изменения экономического и налогового законодательства</td></tr><tr><td>T₃. Высокая конкуренция, в том числе со стороны крупных компаний</td></tr><tr><td>T₄. Высокие процентные ставки по кредитам</td></tr><tr><td>T₅. Снижение реальных доходов населения</td></tr><tr><td>T₆. Политическая и макроэкономическая нестабильность</td></tr><tr><td>T₇. Дефицит сырья, материалов и оборудования</td></tr><tr><td>T₈. Кадровый дефицит и отток квалифицированной рабочей силы</td></tr></table>	Возможности (Opportunities)	O ₁ . Государственные и региональные программы поддержки субъектов малого предпринимательства	O ₂ . Развитие импортозамещения и локальных цепочек поставок	O ₃ . Цифровизация бизнеса (онлайн–торговля, CRM, маркетплейсы)	O ₄ . Развитие внутреннего рынка и потребительского спроса	O ₅ . Поддержка стартапов и инновационных проектов	O ₆ . Развитие экспортной деятельности (дружественные рынки)	O ₇ . Повышение роли услуг, логистики, консалтинга	O ₈ . Рост спроса на локальные товары и услуги	Угрозы (Threats)	T ₁ . Рост налоговой и регуляторной нагрузки	T ₂ . Частые изменения экономического и налогового законодательства	T ₃ . Высокая конкуренция, в том числе со стороны крупных компаний	T ₄ . Высокие процентные ставки по кредитам	T ₅ . Снижение реальных доходов населения	T ₆ . Политическая и макроэкономическая нестабильность	T ₇ . Дефицит сырья, материалов и оборудования	T ₈ . Кадровый дефицит и отток квалифицированной рабочей силы	<table><tr><th>Корреляционные отношения:</th></tr><tr><td> - Возможности преимуществ (S⁰): {S₁ → O₂, O₃, O₈; S₂ → O₄, O₈; S₃ → O₁, O₅; S₅ → O₃, O₇; S₇ → O₆, O₈} - Преимущества возможностей (O^S): {O₁ → S₆; O₂ → S₁, S₇; O₃ → S₅, S₃; O₄ → S₂; O₅ → S₃, S₁; O₆ → S₇; O₇ → S₁, S₅; O₈ → S₂, S₇} - Возможности недостатков (W^S): {W₁ → S₃; W₅ → S₇; W₄ → S₂; W₆ → S₅} - Недостатки преимуществ (S^W): {S₄ → W₃; S₁ → W₂; S₇ → W₇; S₆ → W₁} - Возможности угроз (T⁰): {T₃ → O₇; T₅ → O₈; T₇ → O₂; T₈ → O₅; T₆ → O₃} - Угрозы возможностей (O^T): {O₁ → T₁, T₂; O₆ → T₆; O₃ → T₃; O₄ → T₅} - Угрозы → Недостатки (W^T): {W₁ → T₄; W₂ → T₆; W₄ → T₈; W₆ → T₃; W₇ → T₇} - Недостатки угроз (T^W): {T₁, T₂ → W₁; T₃ → W₅; T₈ → W₄; T₅ → W₃} </td></tr></table>	Корреляционные отношения:	- Возможности преимуществ (S⁰): {S₁ → O₂, O₃, O₈; S₂ → O₄, O₈; S₃ → O₁, O₅; S₅ → O₃, O₇; S₇ → O₆, O₈} - Преимущества возможностей (O^S): {O₁ → S₆; O₂ → S₁, S₇; O₃ → S₅, S₃; O₄ → S₂; O₅ → S₃, S₁; O₆ → S₇; O₇ → S₁, S₅; O₈ → S₂, S₇} - Возможности недостатков (W^S): {W₁ → S₃; W₅ → S₇; W₄ → S₂; W₆ → S₅} - Недостатки преимуществ (S^W): {S₄ → W₃; S₁ → W₂; S₇ → W₇; S₆ → W₁} - Возможности угроз (T⁰): {T₃ → O₇; T₅ → O₈; T₇ → O₂; T₈ → O₅; T₆ → O₃} - Угрозы возможностей (O^T): {O₁ → T₁, T₂; O₆ → T₆; O₃ → T₃; O₄ → T₅} - Угрозы → Недостатки (W^T): {W₁ → T₄; W₂ → T₆; W₄ → T₈; W₆ → T₃; W₇ → T₇} - Недостатки угроз (T^W): {T₁, T₂ → W₁; T₃ → W₅; T₈ → W₄; T₅ → W₃}
Возможности (Opportunities)																					
O ₁ . Государственные и региональные программы поддержки субъектов малого предпринимательства																					
O ₂ . Развитие импортозамещения и локальных цепочек поставок																					
O ₃ . Цифровизация бизнеса (онлайн–торговля, CRM, маркетплейсы)																					
O ₄ . Развитие внутреннего рынка и потребительского спроса																					
O ₅ . Поддержка стартапов и инновационных проектов																					
O ₆ . Развитие экспортной деятельности (дружественные рынки)																					
O ₇ . Повышение роли услуг, логистики, консалтинга																					
O ₈ . Рост спроса на локальные товары и услуги																					
Угрозы (Threats)																					
T ₁ . Рост налоговой и регуляторной нагрузки																					
T ₂ . Частые изменения экономического и налогового законодательства																					
T ₃ . Высокая конкуренция, в том числе со стороны крупных компаний																					
T ₄ . Высокие процентные ставки по кредитам																					
T ₅ . Снижение реальных доходов населения																					
T ₆ . Политическая и макроэкономическая нестабильность																					
T ₇ . Дефицит сырья, материалов и оборудования																					
T ₈ . Кадровый дефицит и отток квалифицированной рабочей силы																					
Корреляционные отношения:																					
- Возможности преимуществ (S⁰): {S₁ → O₂, O₃, O₈; S₂ → O₄, O₈; S₃ → O₁, O₅; S₅ → O₃, O₇; S₇ → O₆, O₈} - Преимущества возможностей (O^S): {O₁ → S₆; O₂ → S₁, S₇; O₃ → S₅, S₃; O₄ → S₂; O₅ → S₃, S₁; O₆ → S₇; O₇ → S₁, S₅; O₈ → S₂, S₇} - Возможности недостатков (W^S): {W₁ → S₃; W₅ → S₇; W₄ → S₂; W₆ → S₅} - Недостатки преимуществ (S^W): {S₄ → W₃; S₁ → W₂; S₇ → W₇; S₆ → W₁} - Возможности угроз (T⁰): {T₃ → O₇; T₅ → O₈; T₇ → O₂; T₈ → O₅; T₆ → O₃} - Угрозы возможностей (O^T): {O₁ → T₁, T₂; O₆ → T₆; O₃ → T₃; O₄ → T₅} - Угрозы → Недостатки (W^T): {W₁ → T₄; W₂ → T₆; W₄ → T₈; W₆ → T₃; W₇ → T₇} - Недостатки угроз (T^W): {T₁, T₂ → W₁; T₃ → W₅; T₈ → W₄; T₅ → W₃}																					

Рисунок 2.13 – Матрица SWOT-анализ развития малого предпринимательства РФ в современных условиях
(составлено автором)

Таблица 2.2 – Корреляционные взаимодействия факторов внутренней и внешней среды субъектов малого предпринимательства

Вектор взаимодействия факторов	Аналитическая интерпретация
Возможности преимуществ (S^O), <i>отражающие ситуации, при которых сильные стороны объекта исследования усиливают реализацию внешних возможностей</i>	
$S_1 \rightarrow O_2, O_3, O_8$	гибкость бизнес-моделей позволяет оперативно встраиваться в локальные цепочки поставок, цифровые каналы и растущий спрос на местные товары
$S_2 \rightarrow O_4, O_8$	знание локального рынка усиливает эффект роста внутреннего спроса и ориентации потребителей на локальные бренды
$S_3 \rightarrow O_1, O_5$	быстрое принятие решений повышает эффективность участия в программах господдержки и инновационных инициативах
$S_5 \rightarrow O_3, O_7$	цифровые каналы сбыта усиливают развитие онлайн-услуг, логистики и консалтинга
$S_7 \rightarrow O_6, O_8$	работа в нишевых сегментах облегчает выход на дружественные экспортные рынки и удовлетворение специализированного спроса
Преимущества возможностей (O^S), <i>характеризующие положительное влияние внешних возможностей на формирование и усиление внутренних преимуществ</i>	
$O_1 \rightarrow S_6$	государственные и региональные программы поддержки способствуют институционализации лояльности местных властей и формированию устойчивых механизмов взаимодействия субъектов малого предпринимательства с органами власти
$O_2 \rightarrow S_1, S_7$	развитие импортозамещения и локальных цепочек поставок усиливает гибкость бизнес-моделей и закрепляет специализацию субъектов малого предпринимательства в нишевых сегментах рынка
$O_3 \rightarrow S_5, S_3$	цифровизация бизнеса способствует укреплению цифровых каналов сбыта и повышает управленческую оперативность за счёт внедрения CRM, маркетплейсов и аналитических инструментов
$O_4 \rightarrow S_2$	развитие внутреннего рынка и потребительского спроса усиливает значение близости к потребителю и знания локального рынка как устойчивого конкурентного преимущества.
$O_5 \rightarrow S_3, S_1$	поддержка стартапов и инновационных проектов способствует развитию управленческой гибкости и адаптивности бизнес-моделей субъектов малого предпринимательства
$O_6 \rightarrow S_7$	развитие экспортной деятельности на дружественные рынки укрепляет нишевую специализацию и формирует устойчивые внешнеэкономические компетенции субъектов малого предпринимательства
$O_7 \rightarrow S_1, S_5$	повышение роли услуг, логистики и консалтинга усиливает гибкость организационных форм и расширяет использование цифровых инструментов взаимодействия с клиентами
$O_8 \rightarrow S_2, S_7$	рост спроса на локальные товары и услуги закрепляет ориентацию субъектов малого предпринимательства на локальные рынки и усиливает конкурентные преимущества нишевых стратегий
Недостатки преимуществ (S^W), <i>отражающие ограничения и побочные эффекты, возникающие в процессе использования сильных сторон</i>	
$S_4 \rightarrow W_3$	низкий порог входа усиливает зависимость от колебаний платежеспособного спроса
$S_1 \rightarrow W_2$	высокая гибкость не всегда компенсирует уязвимость к системным кризисам
$S_7 \rightarrow W_7$	нишевая специализация может сопровождаться ростом удельных издержек
$S_6 \rightarrow W_1$	ориентация на господдержку не устраняет структурные проблемы доступа к финансированию
Преимущества недостатков (W^S), <i>характеризующие компенсаторные эффекты, при которых слабые стороны при определённых условиях трансформируются в относительные преимущества</i>	

Вектор взаимодействия факторов	Аналитическая интерпретация
$W_1 \rightarrow S_3$	ограниченные финансы компенсируются высокой управленческой оперативностью
$W_5 \rightarrow S_7$	ограниченные мощности способствуют специализации и работе в нишевых сегментах
$W_4 \rightarrow S_2$	дефицит управленческих кадров частично компенсируется знанием локального рынка и близостью к потребителю
$W_6 \rightarrow S_5$	устаревшие технологии нивелируются использованием цифровых каналов продаж и маркетинга
Возможности угроз (T^0), <i>отражающие трансформацию внешних угроз в новые источники развития и адаптационного роста</i>	
$T_3 \rightarrow O_7$	в условиях усиления рыночной конкуренции субъекты малого предпринимательства стремятся находить ниши, характеризующиеся высокой добавленной стоимостью и низкой зависимостью от доминирующих игроков, что обеспечивает их устойчивость и адаптивность к изменениям внешней среды.
$T_5 \rightarrow O_8$	снижение доходов населения усиливает спрос на более доступные локальные товары и услуги
$T_7 \rightarrow O_2$	дефицит импортного сырья ускоряет развитие импортозамещения и локальных цепочек поставок
$T_8 \rightarrow O_5$	кадровый голод стимулирует автоматизацию, инновации и стартап-активность
$T_6 \rightarrow O_3$	макроэкономическая нестабильность ускоряет цифровизацию как инструмент снижения транзакционных издержек
Угрозы возможностей (O^T), <i>характеризующие риски и негативные последствия, сопровождающие реализацию внешних возможностей</i>	
$O_1 \rightarrow T_1, T_2$	участие в программах поддержки связано с ростом регуляторной нагрузки и изменчивостью правил
$O_6 \rightarrow T_6$	развитие экспорта сопряжено с геополитическими и макроэкономическими рисками
$O_3 \rightarrow T_3$	цифровизация усиливает конкуренцию на онлайн-рынках
$O_4 \rightarrow T_5$	рост внутреннего рынка нестабилен на фоне снижения реальных доходов населения
Недостатки угроз (T^W), <i>проявляющиеся во внутренних структурных ограничениях объекта исследования под воздействием внешних дестабилизирующих факторов</i>	
$T_1, T_2 \rightarrow W_1$	рост налоговой и регуляторной нагрузки усиливает финансовые ограничения
$T_3 \rightarrow W_5$	конкуренция с крупными компаниями выявляет технологическую и производственную ограниченность
$T_8 \rightarrow W_4$	кадровый дефицит обостряет дефицит управленческих и профессиональных компетенций
$T_5 \rightarrow W_3$	падение доходов населения усиливает зависимость субъектов малого предпринимательства от платежеспособного спроса
Угрозы недостатков (W^T), <i>отражающие усиление слабых сторон объекта исследования под воздействием внешних угроз</i>	
$W_1 \rightarrow T_4$	ограниченный доступ к финансам усугубляется высокими процентными ставками
$W_2 \rightarrow T_6$	низкая устойчивость субъектов малого предпринимательства усиливается макроэкономической нестабильностью
$W_4 \rightarrow T_8$	дефицит управленческих компетенций усугубляется кадровым дефицитом
$W_6 \rightarrow T_3$	низкая инновационная активность усиливает уязвимость перед крупными конкурентами
$W_7 \rightarrow T_7$	высокие издержки возрастают при дефиците сырья и логистических проблемах

Анализ корреляционных состояний факторов внутренней и внешней среды, представленный в табл. 2.2, свидетельствует о том, что развитие предпринимательства формируется в результате системы взаимосвязанных и разнонаправленных корреляций между элементами SWOT-структуры. Полученные результаты показывают, что наибольший стратегический потенциал субъектов малого предпринимательства сосредоточен в сегментах S^O и O^S , где гибкость бизнес-моделей, управленческая оперативность, цифровизация и ориентация на локальные рынки усиливаются за счёт благоприятных институциональных, технологических и рыночных возможностей. Данные сегменты формируют основу адаптивного и устойчивого развития субъектов малого предпринимательства в условиях структурных изменений экономики.

В то же время результаты SWOT-анализа позволили выявить наличие внутренних ограничений роста, отражённых в сегменте S^W , где использование сильных сторон сопровождается побочными эффектами в виде усиления финансовой уязвимости, зависимости от платежеспособного спроса и роста издержек, что фокусирует внимание на необходимости селективного применения стратегий, основанных исключительно на внутренних преимуществах. Существенное аналитическое значение имеют сегменты W^S и T^O , демонстрирующие наличие компенсаторных и трансформационных механизмов, посредством которых слабые стороны и внешние угрозы могут быть преобразованы в источники относительных преимуществ и новых направлений развития, включая нишевую специализацию, цифровизацию и развитие сферы услуг. Одновременно сегменты O^T , T^W и W^T фиксируют зоны повышенного риска, в которых реализация возможностей и воздействие угроз усиливают финансовые, кадровые и технологические ограничения МСП. Данные корреляционные состояния характеризуют критические направления, требующие институциональной поддержки, антикризисных и адаптационных управленческих решений.

В целом результаты, представленные в табл. 2.3, подтверждают целесообразность применения интерактивной корреляционной SWOT–матрицы как инструмента углублённого стратегического анализа, позволяющего выявлять не только точки роста, но и скрытые риски, компенсаторные эффекты и пределы устойчивости субъектов малого предпринимательства. Полученные в результате корреляционного SWOT–анализа выводы (табл. 2.3) позволяют не только выявить стратегические возможности и ограничения развития малого предпринимательства, но и создать основу для их увязки с приоритетами региональной политики. В данном контексте особое значение приобретает сопоставление выявленных слабых сторон и угроз с направлениями государственного и регионального регулирования предпринимательской деятельности.

Представленные выше результаты SWOT–анализа позволили выявить структуру взаимосвязей факторов внутренней и внешней среды малого предпринимательства, а также определить ключевые сегменты стратегического потенциала и зон риска развития малого предпринимательства. Вместе с тем, SWOT–анализ, по своей методологической природе, ориентирован преимущественно на качественную диагностику факторов развития и их корреляционных взаимодействий, не обеспечивая количественной оценки степени благоприятности институциональной и экономической среды функционирования предпринимательства на уровне конкретных хозяйствующих субъектов.

Для Донецкой Народной Республики проблема развития малого предпринимательства имеет особую актуальность, что обусловлено спецификой социально–экономического развития региона, процессами интеграции в правовое и экономическое пространство Российской Федерации, а также необходимостью восстановления и модернизации хозяйственного комплекса. Малый и микробизнес в данных условиях выполняет важную социально–экономическую функцию, способствуя созданию рабочих мест, развитию локальных рынков, формированию предпринимательской инициативы и

снижению социальной напряженности. Несмотря на реализацию мер государственной поддержки, малое предпринимательство в Донецкой Народной Республике продолжает сталкиваться с рядом системных проблем, связанных с ограниченным доступом к финансовым ресурсам, недостаточной защищённостью прав участников бизнеса, дефицитом квалифицированных трудовых ресурсов, инфраструктурными ограничениями и повышенными рисками ведения хозяйственной деятельности. Указанные факторы сдерживают развитие предпринимательского сектора и требуют научного осмысления с целью выработки обоснованных управленческих решений.

В этой связи актуальным является проведение комплексной оценки условий обеспечения развития малого предпринимательства, позволяющей определить ключевые ограничения и потенциал роста малого и микробизнеса в регионе (табл. 2.3). Результаты такого исследования выступают теоретической и практической основой для совершенствования механизмов государственной поддержки, разработки региональных программ развития малого предпринимательства и повышения эффективности экономической политики в Донецкой Народной Республике.

Проведенная комплексная оценка условий обеспечения развития малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике (табл. 2.4) показала, что институциональная и экономическая среда функционирования малого и микробизнеса в регионе характеризуется умеренным уровнем благоприятности. Среднее интегральное значение показателей по группе малых предприятий составило 3,2 балла, по группе микропредприятий – 3 балла, что свидетельствует о наличии как поддерживающих факторов, так и существенных ограничений развития.

Наиболее высокие оценки в обеих группах предприятий малого бизнеса получили показатели, связанные с налогообложением, образовательными и профессиональными курсами, работой с жалобами и обращениями, а также цифровой зрелостью бизнеса. Это отражает положительное влияние мер государственной поддержки, активное внедрение цифровых сервисов ФНС,

Таблица 2.3 – Результаты оценки обеспечения развития субъектов малого предпринимательства* в 2024 году

Показатель	Малые предприятия							Микропредприятия								
	ООО «АТБ АЛЬФА-ГРУПП»	ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	ООО "ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ"	ООО «ПИР»	ООО «АЛЬКОР-ТОРГ»	ООО «АСТА ДОН»	В среднем по группе предприятий	ООО «СОЮЗКО»	ООО «Донпоставка»	ООО «НАШ МАРКЕТ»	ООО «СТМ-МЕТ»	ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	ООО «СОЮЗ-М»	ООО «СЕЛЕНА-ПЛЮС»	ООО «ЛЕВАНТ»	В среднем по группе предприятий
Регистрация бизнеса	3,1	2,3	3,1	2,4	3,4	3,7	3,0	4,4	2,8	3,8	3,7	3,5	4,3	3,9	4,5	3,9
Уровень защиты кредитной информации	2,7	3,1	3,2	3,4	2,9	2,8	3,0	2,6	2,8	2,5	2,9	3,0	3,2	2,7	2,6	2,8
Отражение сведений в кредитной истории	3,4	3,5	2,9	2,8	2,5	3,7	3,1	2,9	3,1	3,2	3,3	2,7	2,6	2,3	3,4	2,9
Защита прав участников малого бизнеса	4,3	3,9	3,8	3,5	4,1	3,4	3,8	3,8	4,1	3,3	3,6	3,1	3,3	3,8	3,2	3,5
Налогообложение	3,8	3,7	3,5	3,4	4,1	3,9	3,7	2,9	3,1	3,5	3,4	3,3	3,2	3,8	3,6	3,4
Количество платежей в год	3,3	3,5	3,7	3,2	3,4	3,5	3,4	2,9	3,1	3,1	3,3	3,4	3,0	3,2	3,3	3,2
Свобода бизнеса	2,3	2,5	2,7	2,2	2,4	2,6	2,5	2,0	2,1	2,1	2,3	2,5	2,0	2,2	2,4	2,2
Финансовая свобода	3,5	3,3	3,7	3,2	3,1	3,2	3,3	3,0	3,2	3,3	3,1	3,4	3,0	2,9	3,0	3,1
Качество регулирования бизнеса	3,5	3,8	3,4	3,6	3,2	3,1	3,4	2,9	3,1	3,3	3,5	3,2	3,3	3,0	2,9	3,2
Доступ к правосудию	2,9	2,5	2,8	3,1	3,3	3,4	3,0	2,9	3,1	2,7	2,3	2,6	2,9	3,1	3,2	2,9
Поддержка инноваций	3,4	3,3	3,7	2,9	3,1	3,5	3,3	3,3	3,5	3,2	3,1	3,4	2,7	2,9	3,3	3,2
Инфраструктурные возможности	1,8	2,1	2,3	2,2	2,1	2,4	2,2	3,0	2,9	1,9	2,2	2,4	2,3	2,2	2,5	2,4
Безопасность бизнеса	2,6	2,5	2,4	2,3	3,1	2,7	2,6	2,5	2,7	2,4	2,3	2,2	2,1	2,9	2,5	2,5
Кадровое обеспечение	1,4	1,3	1,5	1,8	2,1	2,2	1,7	1,4	1,5	1,3	1,2	1,4	1,7	2,0	2,0	1,6
Экспортные возможности	2,8	2,7	3,1	2,9	2,8	2,5	2,8	2,7	2,9	2,6	2,5	2,7	2,3	2,6	2,3	2,6
Образовательные и профессиональные курсы	3,7	3,5	3,8	4,1	4,2	3,7	3,8	3,6	3,9	3,4	3,3	3,1	2,9	3,9	3,4	3,4
Работа с жалобами и обращениями	3,8	3,7	3,6	3,5	4,3	4,2	3,9	3,5	3,9	3,2	3,1	3,3	3,3	3,1	3,4	3,4
Цифровая зрелость	3,1	2,9	3,3	2,8	3,4	3,6	3,3	3,0	3,2	2,6	2,7	3,1	2,6	3,2	2,7	2,9
Среднее значение	3,1	3,0	3,1	3,0	3,2	3,2	3,2	3,0	3,1	2,9	2,9	2,9	2,8	3,0	3,0	3,0

* Примечание: Регистрационная карточка исследуемых субъектов малого предпринимательства приведена в Приложении 3

развитие инфраструктуры центров «Мой бизнес» и доступность программ обучения и консультирования предпринимателей. Существенную роль играет также относительная стабильность нормативно–правовой среды и интеграция региона в правовое поле Российской Федерации.

В то же время наименее благоприятными оказались показатели, характеризующие защиту прав участников малого бизнеса, доступность трудовых ресурсов, уровень свободы бизнеса, а также безопасность и инфраструктурные возможности. Низкие значения по данным направлениям обусловлены структурными особенностями малого предпринимательства, ограниченной диверсификацией форм собственности, дефицитом квалифицированных кадров, а также сохраняющимися инфраструктурными и социально–экономическими рисками региона.

Следует отметить, что микропредприятия в целом находятся в менее устойчивом положении, чем малые предприятия, что проявляется в более низких средних значениях по большинству показателей, прежде всего в части финансовой свободы, доступа к правосудию и инновационной активности. Это указывает на повышенную уязвимость микробизнеса к внешним ограничениям и необходимость адресной государственной поддержки данной категории хозяйствующих субъектов.

Таким образом, результаты оценки подтверждают, что развитие малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике осуществляется в условиях частично сформированной, но ещё не полностью устойчивой институциональной среды, требующей дальнейшего совершенствования механизмов финансовой поддержки, защиты прав участников бизнеса, развития кадрового потенциала и инфраструктуры. Полученные выводы могут быть использованы при разработке региональных программ развития малого предпринимательства и формировании мер государственной экономической политики.

В этой связи логическим продолжением проведенного анализа является комплексная оценка условий обеспечения развития малого

предпринимательства, направленная на количественную конкретизацию выявленных в SWOT–анализе сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Такая оценка позволяет перейти от абстрактно–стратегического уровня анализа к операционному уровню, характеризующему реальные условия ведения бизнеса по ключевым параметрам: институциональным, финансовым, инфраструктурным, кадровым, регуляторным и цифровым.

Для конкретизации управленческих выводов и перехода от аналитического уровня к прикладному целесообразно рассмотреть, каким образом результаты SWOT–анализа трансформируются в приоритеты регионального развития малого предпринимательства.

В табл. 2.4 представлена систематизация ключевых элементов SWOT–анализа и соответствующих им направлений региональной политики, что позволяет выявить наиболее значимые точки приложения регулирующих и стимулирующих воздействий.

Таблица 2.4 – Взаимосвязь факторов SWOT и приоритетов регионального развития малого предпринимательства (*составлено автором*)

Элемент SWOT	Выявленные проблемы	Приоритет регионального развития
Слабые стороны	Дефицит квалифицированных кадров	Развитие системы профессионального обучения и переподготовки
	Ограниченный доступ к финансированию	Усиление финансово–кредитной поддержки субъектов малого предпринимательств
Угрозы	Высокая конкуренция	Развитие нишевых рынков и кластерных инициатив
	Регуляторное давление	Совершенствование административных процедур
Возможности	Цифровизация	Поддержка внедрения цифровых технологий
	Импортозамещение	Стимулирование локального производства
Сильные стороны	Гибкость субъектов малого предпринимательств	Поддержка стартапов и инновационных проектов
	Близость к потребителю	Развитие локальных каналов сбыта

В целях повышения прикладной значимости исследования факторов развития малого предпринимательства в табл. 2.5 представлено соответствие

выявленных проблем и потенциала развития субъектов малого предпринимательства конкретным инструментам государственной поддержки. Такой подход обеспечивает переход от диагностики к инструментальному уровню анализа и позволяет обосновать необходимость селективного применения мер поддержки в зависимости от характера выявленных ограничений и возможностей.

Таблица 2.5 – Соответствие выявленных проблем и потенциала субъектов малого предпринимательства государственным инструментам поддержки *(составлено автором)*

Элемент SWOT	Выявленная проблема	Инструменты государственной поддержки
Слабые стороны	Ограниченный доступ к финансированию	Льготное кредитование субъектов малого предпринимательства; субсидирование процентных ставок; гарантийная поддержка
	Низкий уровень технологического оснащения	Программы модернизации, инновационная и технологическая поддержка
	Дефицит квалифицированных кадров	Образовательные и тренинговые программы для предпринимателей и персонала
	Ограниченные управленческие компетенции	Консалтинговая и информационная поддержка
Угрозы	Высокая налоговая и регуляторная нагрузка	Совершенствование административных процедур; снижение барьеров входа
	Высокая конкуренция	Поддержка кластеров, кооперации и нишевых рынков
	Высокие кредитные ставки	Государственные программы льготного финансирования
	Макроэкономическая нестабильность	Антикризисные меры поддержки бизнеса
Возможности	Импортозамещение	Стимулирование локального производства и сбыта
	Цифровизация	Программы цифровой трансформации малого предпринимательств
	Развитие внутреннего рынка	Поддержка сбыта и продвижения продукции
	Стартап–активность	Программы поддержки стартапов и инновационных проектов
Сильные стороны	Гибкость и адаптивность субъектов малого предпринимательств	Поддержка предпринимательских инициатив и самозанятости
	Близость к потребителю	Развитие локальных рынков и сервисных услуг

Обобщение результатов SWOT–анализа, анализа региональных приоритетов и инструментов государственной поддержки позволяет перейти к

формированию интегрированной аналитической модели, отражающей взаимосвязь проблем и потенциала субъектов малого предпринимательства с формами государственной поддержки и стратегическими ориентирами регионального развития.

Представленная табл. 2.6 носит обобщающий характер и служит основой для формулирования практических рекомендаций, направленных на повышение устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в регионе.

Таблица 2.6 – Адресные меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательств по приоритетам регионального развития *(составлено автором)*

Проблема	Форма господдержки	Приоритет регионального развития
Недостаток заказов и спроса	Поддержка продвижения и сбыта	Развитие каналов сбыта
Недостаток инвестиций	Инвестиционная помощь	Улучшение инвестиционного климата
Кадровый дефицит	Образовательная поддержка	Развитие кадрового потенциала
Устаревшие технологии	Инновационная поддержка	Цифровизация и модернизация
Административные барьеры	Административная помощь	Улучшение бизнес–климата

Таким образом, последовательный переход от корреляционного SWOT–анализа к анализу приоритетов региональной политики и инструментов государственной поддержки обеспечивает логическую целостность исследования, позволяет связать диагностический и прикладной уровни анализа и обосновать управленческие решения в сфере развития малого предпринимательства на региональном уровне.

Результаты проведенного SWOT–анализа, и последующая увязка выявленных проблем и потенциала развития малого предпринимательства с приоритетами региональной политики и инструментами государственной поддержки показали, что, несмотря на формально сформированную систему институционального обеспечения развития малого предпринимательства, сохраняется фрагментарность и недостаточная адресность инфраструктурной

поддержки на уровне конкретных хозяйствующих субъектов. Особенно отчётливо данная проблема проявляется в новых регионах Российской Федерации, где предприниматели зачастую не обладают чётким представлением о функциональной специализации отдельных институтов поддержки и возможностях их практического использования.

В целях преодоления выявленного разрыва между стратегической диагностикой и практикой реализации мер поддержки, а также для оценки вклада каждого элемента инфраструктуры в развитие малого и среднего бизнеса, в работе разработана векторная матрица инфраструктурной поддержки субъектов малого предпринимательства (рис. 2.13).

Направление поддержки МСП	Объекты инфраструктурной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Российской Федерации								
	Центры «Мой бизнес»	Корпорация МСП	Региональные гарантийные организации	МСП Банк	МСП Лизинг	Грантовые программы	Федеральный проект «МСП»	Программы Банка России	Целевые меры для новых регионов
Административная помощь	+++*						+++		++
Юридическая помощь	+						+++		+++
Информационная помощь	++++	+++					++++		++++
Финансово–кредитная помощь	+++	+++++	+++++	+++++	++++	++++	++++	++++	++++
Образовательная помощь	+++	+++					+++		+++
Консалтинговая помощь	+++	+++					+++		+++
Продвижение бизнеса	+++	+++					+++		+++
Бизнес–контакты	++++	++++					++++		++++
Консультативная помощь	++++	++++					++++		++++
Кадровая поддержка	+++	+++					+++		+++
Технологическая поддержка		++++					++++		++++
Инновационная поддержка		++++					++++		++++
Инвестиционная поддержка		++++					++++		++++

Примечание: «++++» — высокая интенсивность воздействия; «+++» — умеренная интенсивность воздействия; «++» — низкая интенсивность воздействия

Рисунок 2.13 – Векторная функциональная матрица инфраструктурной поддержки субъектов малого предпринимательства в РФ
(разработано автором)

Данная матрица позволяет структурировать деятельность институтов поддержки по ключевым направлениям, определить преобладающие векторы их функциональной ориентации и визуализировать степень их участия в решении конкретных задач развития предпринимательства. Использование данного инструмента обеспечивает выявление наиболее активно развивающихся направлений поддержки, а также позволяет идентифицировать институты, обладающие наибольшей эффективностью в отдельных сферах содействия развитию малого предпринимательства, что создаёт основу для повышения адресности и результативности региональной политики поддержки малого предпринимательства.

Представленная на рис. 2.13 векторная матрица конкретизирует характер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (например, на информационно–юридическую и административно–образовательную поддержку предприниматели могут получить через федеральный проект «МСП» и центры «Мой бизнес»; региональные гарантийные организации, МСП Банк и лизинговые программы оказывают максимальный вклад в финансово–кредитную поддержку малого предпринимательства). Следует отметить, что централизованное и последовательное участие инструментов заметно в таких направлениях, как: информационно–консультационная поддержка, поддержка бизнес–контактов и продвижение бизнеса.

Разработанная векторная функциональная матрица интегрирует различные институты и инструменты поддержки малого предпринимательства, адресно систематизируя их по направлениям поддержки. Новизна предложенного подхода заключается в объединении разных видов поддержки для малого предпринимательства (финансовой, юридической, информационной, технологической поддержки и др.) в одном аналитическом инструменте и возможности оценки вклада каждого института в развитие бизнеса, что дает возможность оценить эффективность различных инструментов и выявить критические направления поддержки малого бизнеса с целью внесения

корректировок в существующую систему поддержки, сократив при этом дублирование функций и повысив адресность поддержки. На основе данной матрицы субъекты малого и среднего бизнеса могут осознанно подбирать конкретный объект инфраструктурной поддержки исходя из своих потребностей (например, если субъект малого предпринимательства нуждается в финансировании, юридических консультациях, кадровом сопровождении или продвижении товаров и услуг).

Статус и функции институций могут изменяться в зависимости от потребностей рынка и других факторов, определяющих модель экономики страны: структуры национальной экономики, доступности финансовых ресурсов для деятельности институтов и др. Вместе с тем, данные матрицы формируют информационный базис для разработки точных рекомендаций по совершенствованию мер государственной поддержки малого предпринимательства, повышению прозрачности и эффективности проводимых мероприятий. Регулярное обновление матрицы позволит наглядно увидеть, как изменяется ситуация с поддержкой малого бизнеса, поддержка какого объекта инфраструктуры наиболее эффективна, а какая требует доработки.

Таким образом, инфраструктурная поддержка малого и среднего предпринимательства является необходимым условием для устойчивого развития экономики России. Существующие институты и инструменты (Центры «Мой бизнес», Корпорация МСП, региональные гарантийные организации и др.) играют ключевую роль в обеспечении развития малого бизнеса. Многофункциональность центров «Мой бизнес» делает их важным элементом инфраструктурной поддержки, предоставляющим предпринимателям административную, юридическую, информационную и образовательную помощь. Грантовая поддержка и участие в программах Банка России способствуют развитию инновационного и технологического предпринимательства, предоставляя финансовым ресурсам дополнительные рычаги воздействия на развитие малого бизнеса. Разработанная функциональная матрица инфраструктурной поддержки субъектов малого и среднего

предпринимательства в РФ позволяет наглядно визуализировать функции каждого института и его вклад в развитие малого бизнеса, выявляя пробелы и несовершенства в инфраструктуре поддержки. По результатам проведенного исследования определена целесообразность введения дополнительных мер поддержки малого бизнеса в новых регионах России, где развитие инфраструктуры поддержки носит неравномерный характер. Аргументирована необходимость повышения координации и взаимодействия между различными объектами инфраструктуры поддержки малого бизнеса для повышения эффективности их работы.

Предлагаемые меры по совершенствованию инфраструктуры поддержки включают: укрепление межведомственного взаимодействия между органами власти и институтами поддержки малого бизнеса; активное внедрение цифровых технологий и онлайн-сервисов для упрощения доступа к мерам поддержки; развитие кадрового потенциала центров поддержки и увеличение объема образовательных программ для предпринимателей; повышение доступности финансовой поддержки и стимулирование инновационного предпринимательства [150]. Для новых регионов на этапе интеграции в экономическое пространство РФ целесообразным является внедрение электронных сервисов для упрощения доступа к государственным программам поддержки малого бизнеса, создание единой информационной платформы для взаимодействия субъектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса, создание специализированных программ поддержки малого бизнеса в новых регионах России, испытывающих дефицит инфраструктуры поддержки.

2.3. Научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства

Развитие сектора малого предпринимательства как в экономике регионов, так и в целом для социально–экономического развития Российской Федерации имеет приоритетное значение, поскольку малые предприятия и микропредприятия являются источником занятости, диверсификации экономики и внедрения инноваций. Однако, как «...развитие само по себе не гарантирует достижения стратегических целей: оно может быть, как эффективным, обеспечивая оптимальное использование ресурсов и рост результативности, так и неэффективным, когда рост осуществляется без достаточной отдачи и согласования интересов стейкхолдеров [52]. Для определения стратегических векторов развития субъектов малого предпринимательства критически важно осуществлять системную оценку действующего организационно–экономического механизма по основным показателям финансово–хозяйственной деятельности, определяющих его эффективность.

Эффективность действующего организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства является многокомпонентной характеристикой, включающей финансовые, затратные и ресурсные показатели. Для её анализа необходимо использовать методы, обеспечивающие комплексное исследование всех элементов механизма и позволяющие выявлять динамику изменений в деятельности предприятий.

Обзор научных публикаций свидетельствует о наличии разных подходов, которые могут быть использованы для оценки действующего организационно–экономического механизма малого предпринимательства. В работах [81; 155] подчеркивается ограниченность единых интегральных показателей и необходимость применения экспертных оценок для анализа ключевых показателей функционирования субъектов малого предпринимательства с учетом ресурсов, рыночной среды и стратегических перспектив. В работе [219]

предлагается комбинировать несколько факторов для построения комплексного индикатора эффективности, а отдельные методики используют компромиссные подходы, формируя систему показателей без строгих правил их интеграции [138].

В работе [49] предложен матричный метод оценки эффективности, использование которого позволит одновременно анализировать отдельные показатели и систематизировать их распределение, обеспечивая комплексную характеристику организационно–экономического механизма субъекта малого предпринимательства. Метод основан на представлении процессов функционирования в виде матричной модели: на входе формируются ключевые ресурсы и стратегические элементы, на выходе определяется уровень результативности их реализации. Матричный метод позволяет агрегировать частные показатели в интегральные индексы, обеспечивая наглядность, сопоставимость и возможность мониторинга динамики показателей [26].

Структурно–логическая схема комплексной оценки действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства представлена на рисунке 2.14.

При формировании системы показателей для оценки организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства важно, чтобы они добились успеха во всех аспектах рассматриваемого процесса. При этом необходимо учитывать, что «...рассмотрение определенного комплекса показателей как механической суммы без учета их взаимосвязи, без выделения главных определяющих факторов может привести к ошибочным или неинформативным выводам» [31, с.42]. С учетом данного требования, формирование системы показателей требует соблюдения определенных правил, по которым осуществляется их системное упорядочение. Е.С. Кравченко и Т.С. Михайленко считают, что «...при выборе показателей необходимо исходить из внутренней логики их системного объединения, обеспечивающей выявление взаимосвязей между элементами и раскрывающей закономерности развития рассматриваемой системы» [114, с.46].



Рисунок 2.14 – Структурно–логическая схема комплексной оценки действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства (авторская разработка)

Традиционные методы анализа, основанные на абсолютных показателях или отдельных коэффициентах, не позволяют интегрировано учитывать приоритетность и взаимозависимость ключевых факторов. Применение подхода ранжирования показателей с последующим вычислением коэффициента ранговой корреляции Спирмена (K_s) обеспечивает количественное выражение согласованности динамики основных показателей, характеризующих состояние действующего организационно–экономического механизма функционирования субъекта малого предпринимательства. Значение K_s отражает степень соответствия фактической последовательности прироста показателей нормативной модели, выявленной на основе экономических

закономерностей повышения результативности организационно-экономического механизма.

Любая социально-экономическая система проявляет себя через сложную взаимосвязанную динамику показателей, где каждая стадия трансформации ресурсов отражается в последующем финансовом результате. Учитывая, что эффективность организационно-экономического механизма можно представить, как непрерывное движение от исходного объема ресурсов к конечным финансовым результатам, при этом каждый уровень воздействия играет особую роль, преимуществами предлагаемого научно-методического подхода являются:

1) интеграции многомерной информации (коэффициент Спирмена позволяет объединить данные о различных показателях в единый числовой показатель, учитывающий их относительную значимость и порядок влияния на финансовые результаты);

2) выявлении несогласованности элементов результативности действующего организационно-экономического механизма (отрицательные или близкие к нулю значения коэффициента Спирмена (K_c) указывают на расхождение между фактической динамикой и оптимальной динамической моделью, выявляя проблемы в распределении ресурсов, росте издержек или недостаточной результативности;

3) определении типа состояния механизма (в рамках предложенного научно-методического подхода становится возможным осуществлять классификацию организационно-экономического механизма субъектов малого предпринимательства по уровням зрелости и эффективности – от критического до стратегически ориентированного, что обеспечивает обоснование управленческих решений и формирование целевых рекомендаций);

4) обосновании управленческих решений (применение подхода позволяет не только оценивать текущее состояние действующего организационно-экономического механизма субъекта малого предпринимательства, но и сформировать комплекс научно обоснованных рекомендаций по корректировке

ресурсной политики, повышению эффективности использования капитала и оптимизации затрат).

Для проведения оценки действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства был использован подход нормирования показателей, что позволило выявить последовательность приоритетов в развитии показателей и учесть экономические закономерности повышения результативности организационно–экономического механизма субъектом малого предпринимательства (табл. 2.7).

Таблица 2.7 – Система коэффициентов для построения динамического нормативного ряда

Коэффициент *	Формула расчета	Условие критериальности
Рентабельность реализации (+)	Прибыль от реализации / Товарооборот	$Z_{\Pi} > Z_{\Gamma}$
Доходность затрат (+)	Доход от реализации / Издержки обращения	$Z_{ДХр} > Z_{ио}$
Чистый доход от реализации (+)	Доход от реализации / Товарооборот	$Z_{ДХр} > Z_{\Gamma}$
Уровень издержек обращения (–)	Издержки обращения / Товарооборот	$Z_{\Gamma} > Z_{ио}$
Оборачиваемость оборотных активов (+)	Товарооборот / Оборотные активы	$Z_{\Gamma} > Z_{оА}$
Затратоемкость капитала (–)	Издержки обращения / Капитал	$Z_{К} > Z_{ио}$
Трудоемкость оборотных активов (–)	Среднесписочная численность / Оборотные активы	$Z_{оА} > Z_{ч}$

* в скобках отмечено желаемое направление изменения коэффициента (+ рост; – снижение)

На практике построенный динамический нормативный характеризует определенные условия критериальности, проявляющиеся в том, что темп прироста дохода от реализации опережает рост товарооборота, который, в свою очередь, превышает увеличение издержек обращения; показатель оборачиваемости демонстрирует, что рост товарооборота должен оставаться выше роста оборотных активов.

Понижение затратноёмкости капитала и трудоёмкости оборотных активов требует, чтобы рост капитала оставался выше темпа прироста издержек обращения, а рост оборотных активов, в свою очередь, опережал увеличение

численности персонала. Такая структура отражает многомерную взаимозависимость ключевых показателей, позволяя не только оценивать текущую эффективность действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства, но и формировать базу для стратегического планирования и корректировки ресурсной политики.

Путем ранжирования прироста показателей сформирован эталонный норматив, отражающий оптимальный порядок изменения ключевых показателей для оценки действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства. При этом, чем выше темп роста одного показателя относительно темпов роста других, тем выше его ранг.

Необходимо отметить, что в представленных в табл. 2.7 условиях критериальности содержится группа показателей с неразрозненным рангом. В ряде случаев отдельные показатели оказываются на одном уровне значимости. Например, между величиной оборотных активов и среднегодовой стоимостью капитала нельзя установить прямой приоритет, поскольку их влияние на организационно–экономический механизм взаимодополняющее. В этом случае им присваиваются одинаковые значения рангов, которые рассчитываются как средневзвешенное значение рангов тех мест, которые заняли бы эти показатели при строгом упорядочении.

С учетом вышеизложенного, эффективность функционирования организационно–экономического механизма субъекта малого предпринимательства может быть оценена корректно только при условии соблюдения определённой последовательности прироста ключевых показателей, отражающей их взаимозависимость и приоритетность в обеспечении конечных финансовых результатов:

$$Z_{\Pi} > Z_{ДХр} > Z_T > Z_{ОА} = Z_K > Z_Ч > Z_{ИО}, \quad (2.2)$$

где Z_{Π} – темп роста прибыли, %;

$Z_{ДХр}$ – темп увеличения чистого дохода от реализации, %;

Z_T – темп роста товарооборота, %;

$Z_{ИО}$ – темп увеличения издержек обращения, %;

Z_{OA} – темп роста оборотных активов, %;

Z_K – темп увеличения среднегодовой стоимости капитала, %;

$Z_{\text{ч}}$ – темп роста численности, %.

На основе проведенных аналитических расчетов определен рост показателей в 2024 году (табл. 2.8), что позволяет установить фактические ранги роста показателей исследуемых субъектов малого предпринимательства.

Таблица 2.8 – Модели взаимосвязи результатов деятельности субъектов малого предпринимательства с ресурсами и затратами за 2023–2024 гг.

Группа	Наименование субъекта малого предпринимательства	Темп роста показателей (%)							Модель взаимосвязи результатов деятельности субъекта малого предпринимательства с ресурсами и затратами (Z)
		Прибыль от реализации (П)	Доход от реализации (ДХр)	Товарооборот (Т)	Оборотные активы (ОА)	Капитал (К)	Численность (Ч)	Издержки обращения (ИО)	
Малые предприятия	ООО «АТБ АЛЬФА-ГРУПП»	126,2	124,8	110,6	173,3	155,4	106,3	105,4	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} > Z_{\text{ИО}}$
	ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	91,3	107,5	94,2	142,8	58,2	91,0	168,1	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	134,1	140,52	109,9	146,0	149,9	111,1	118,0	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «ПИР»	125,4	115,4	122,4	146,6	157,9	125,2	109,4	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} > Z_{\text{ИО}}$
	ООО «АЛЬКОР-ТОРГ»	133,4	118,2	115,8	110,4	114,8	89,1	128,9	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «АСТА ДОН»	104,1	113,5	105,6	107,4	102,0	112,7	115,9	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
Среднее значение		119,1	120,0	109,8	171,1	123,0	105,9	124,3	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
Микропредприятия	ООО «СОЮЗКО»	108,1	113,4	127,7	122,4	110,2	123,3	124,9	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «Донпоставка»	107,5	109,8	123,7	116,7	87,3	107,8	144,4	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «НАШ МАРКЕТ»	127,8	115,4	104,4	110,1	95,1	113,3	121,0	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «СТМ-МЕТ»	135,2	116,1	132,2	86,2	103,3	99,2	124,6	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} > Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	121,9	113,8	131,8	105,4	95,0	96,3	128,3	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} > Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «СОЮЗ-М»	124,0	90,4	104,0	100,3	99,2	120,3	110,1	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} < Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} > Z_{\text{ИО}}$
	ООО «СЕЛЕНА-ПЛЮС»	115,0	107,2	129,4	136,5	130,3	90,4	123,4	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
	ООО «ЛЕВАНТ»	103,6	110,7	136,5	130,6	122,6	111,9	175,8	$Z_{\text{П}} < Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} > Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$
Среднее значение		125,4	106,9	118,0	113,5	97,9	107,8	136,6	$Z_{\text{П}} > Z_{\text{ДХр}} < Z_{\text{Т}} < Z_{\text{ОА}} > Z_{\text{К}} < Z_{\text{ч}} < Z_{\text{ИО}}$

Данные, приведенные в табл. 2.8 отражают динамику ключевых финансово-экономических показателей субъектов малого предпринимательства за 2023–2024 гг., а также модели взаимосвязи результатов деятельности с

используемыми ресурсами и затратами. Рассмотрение темпов роста отдельных показателей позволяет выявить закономерности функционирования организационно–экономического механизма и оценить уровень его зрелости.

Анализ позволяет сделать вывод о том, что в группе малых предприятий наиболее заметный рост наблюдается по показателю оборотных активов, что свидетельствует о значительном расширении ресурсной базы, необходимой для обеспечения деятельности. Построенные модели взаимосвязи показывают, что для большинства малых предприятий рост прибыли и дохода от реализации опережает динамику товарооборота и численности персонала, что указывает на преимущественное использование ресурсов для повышения финансовой результативности.

В группе микропредприятий средние темпы роста характеризуются более сбалансированной динамикой по сравнению с малыми предприятиями. Анализ показывает, что модели взаимосвязи, построенные для микропредприятий, преимущественно демонстрируют превышение темпом роста товарооборота и издержек обращения над темпами прироста прибыли и дохода. Так, для ООО «Донпоставка» характерна высокая динамика издержек обращения (+44,4%) при росте прибыли на 7,5%, что отражает более интенсивное использование ресурсов и затрат, характерное для микроформатов бизнеса.

Для 66,7% малых предприятий (ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП», ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ», ООО «ПИР», ООО «АЛЬКОР–ТОРГ») приоритетным направлением является рост прибыли и дохода от реализации, что отражает целенаправленность организационно–экономического механизма на повышение финансовой результативности. В 33,3% субъектов (ООО «Магазин Постоянных Распродаж», ООО «АСТА ДОН») наблюдаются отклонения, связанные с опережающим ростом оборотных активов или издержек, что свидетельствует о капиталоемкости структуры ресурсов и необходимости улучшения распределения активов.

В 71,4% микропредприятиях (ООО «СОЮЗКО», ООО «Донпоставка», ООО «СТМ–МЕТ», ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ», ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС») наблюдается более интенсивное соотношение между ростом товарооборота и издержками обращения при сравнительно умеренной динамике прибыли и дохода, что демонстрирует оперативный и гибкий характер использования ресурсов. Только для 28,6% микропредприятий (ООО «НАШ МАРКЕТ», ООО «ЛЕВАНТ») динамика показателей прибыли и дохода опережает рост издержек и товарооборота, отражая относительно более результативное использование организационно–экономического механизма.

На основе представленных данных можно сделать вывод, что эффективность организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства определяется не только абсолютной динамикой финансовых показателей, но и их внутренней согласованностью. Высокие темпы роста ресурсов без пропорционального увеличения прибыли могут указывать на недостаточную результативность реализации организационно–экономического механизма, тогда как сбалансированная динамика всех ключевых показателей демонстрирует зрелость организационно–экономической структуры и способность субъектом малого предпринимательства к адаптивному развитию.

Вместе с тем, полученные модели взаимосвязи основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства носят многонаправленный многофакторный характер, что не позволяет сформировать достаточно ясное представление о глубине проявления определенных тенденций в управлении финансовыми результатами. Применение коэффициента ранговой корреляции Спирмена (K_c) помогает выразить одним числом движение системы и на этой основе сделать выводы о направленности этого движения [76, с.37]:

$$K_c = \left(\frac{1}{6} (n^3 - n) - \sum_{i=1}^n (x_i^k - x_i^j)^2 - T^k - T^j \right) / \sqrt{\left(\frac{1}{6} (n^3 - n) - 2T^k \right) \left(\frac{1}{6} (n^3 - n) - 2T^j \right)}, \quad (2.2)$$

где n – количество показателей для оценки уровня зрелости организационно–экономического механизма субъекта малого предпринимательства;

x_i^k, x_i^j – номера рангов, присвоенных i -му показателю соответственно нормативному и фактическому ряду;

T^k, T^j – специальные величины, которые рассчитываются для учета влияния неразличимых рангов среди показателей, отдельно для нормативного и фактического рядов:

$$T = \frac{1}{12} \sum_1^M (n_t^3 - n_t), \quad (2.3)$$

где M – число групп неразличимых рангов в ряду;

n_t – число показателей в группе, которые имеют неразличимые ранги.

Значение коэффициента ранговой корреляции Спирмена отражает степень согласованности между двумя последовательностями показателей и варьируется в диапазоне от -1 до $+1$. При $K_s = 1$ наблюдается полное совпадение ранговых позиций, что свидетельствует о строгой согласованности динамики изучаемых показателей. Если, $K_s = -1$, последовательности полностью противоположны, указывая на обратную зависимость. В случаях, когда связь между фактическими и нормативными рядами отсутствует, коэффициент принимает значение, близкое к нулю. Отдаление K_s от 0 позволяет количественно оценить силу корреляционной зависимости, выявляя, насколько изменения одного показателя согласуются с изменениями другого, и таким образом служит инструментом для анализа интегрированной динамики организационно-экономического механизма субъектов малого предпринимательства [177]. На практике это проявляется в том, что высокие положительные значения K_s указывают на согласованное развитие ключевых ресурсов и финансовых результатов, тогда как отрицательные значения сигнализируют о несоответствии и необходимости корректировки механизмов распределения ресурсов и управления затратами.

Сравнение оптимальных (определенных в нормативной системе показателей) и фактических рангов исследуемых предприятий представлено в табл. 2.9.

Таблица 2.9 – Оценка отклонения фактического динамического ряда основных показателей финансово–хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства от нормативной модели

Название субъекта малого предпринимательства	Фактический динамический ряд							Коэффициент ранговой корреляции Спирмена (ρ)
	(1)Z _П	(2)Z _{ДХр}	(3)Z _Т	(4,5)Z _{ОА}	(4,5)Z _К	(6)Z _Ч	(7)Z _{ИО}	
Малые предприятия								
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	3	4	5	1	2	6	7	0,464
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	5	3	4	2	7	6	1	–0,107
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	4	3	7	2	1	6	5	0,107
ООО «ПИР»	3	6	5	2	1	4	7	0,143
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	1	3	4	6	5	7	2	0,429
ООО «АСТА ДОН»	6	2	5	4	7	3	1	–0,393
Микропредприятия								
ООО «СОЮЗКО»	7	5	1	4	6	3	2	–0,500
ООО «Донпоставка»	6	4	2	3	7	5	1	–0,286
ООО «НАШ МАРКЕТ»	1	3	6	5	7	4	2	0,214
ООО «СТМ–МЕТ»	1	4	2	7	5	6	3	0,464
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	3	4	1	5	7	6	2	0,250
ООО «СОЮЗ–М»	1	7	4	5	6	2	3	–0,071
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	5	6	3	1	2	7	4	–0,074
ООО «ЛЕВАНТ»	7	6	2	3	4	5	1	–0,643

Рассчитанные значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена (ρ) позволяют сделать вывод о том, что для 33,33% малых предприятий (ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП» ($\rho=0,464$) и ООО «СТМ–МЕТ» ($\rho=0,429$)) характерно частичное соответствие последовательности фактических рангов нормативной модели, что указывает на относительно сбалансированное распределение ресурсов и адекватное соотношение доходов, прибыли и затрат. На предприятиях ООО «АЛЬКОР–ТОРГ» ($\rho = 0,429$) и ООО «НАШ МАРКЕТ» ($\rho = 0,214$), наблюдается частичное совпадение ряда показателей с нормативным рядом, что свидетельствует о сохранении ключевых закономерностей взаимосвязи между прибылью, товарооборотом и оборотными активами.

Отдельные субъекты малого предпринимательства демонстрируют существенное расхождение фактической динамики с нормативной моделью, что характерно для ООО «ЛЕВАНТ» ($\rho = -0,643$), ООО «СОЮЗКО» ($\rho = -0,500$) и

ООО «АСТА ДОН» ($\rho = -0,393$). Отрицательные значения коэффициента Спирмена указывают на несогласованность роста отдельных показателей: темпы прироста прибыли, дохода и товарооборота не синхронизированы с динамикой оборотных активов, капитала и численности персонала. На практике это проявляется в трудностях оптимизации издержек обращения и снижении эффективности использования ресурсов, что может ограничивать устойчивое развитие предприятия и формирование ключевых факторов успеха.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что коэффициент ранговой корреляции Спирмена является инструментом количественной диагностики состояния организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства и его типизации на основе разработанной шкалы (рис. 2.15), на основе которой разработан комплекс рекомендаций по повышению эффективности его функционирования (табл. 2.10).

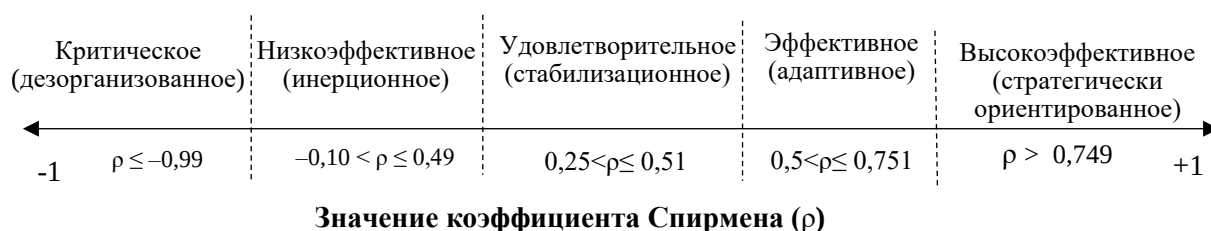


Рисунок 2.10 – Шкала для идентификации состояния организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства
(авторская разработка)

Разработанная шкала предусматривает типизацию состояний организационно–экономического механизма в зависимости от диапазонов значений коэффициента ρ , что отражает различную степень его согласованности, адаптивности и стратегической зрелости. Так, критическое (дезорганизованное) состояние характеризуется слабой координацией элементов, хаотичностью распределения ресурсов и высокой зависимостью от внешних факторов, что требует первоочередного формирования базовой управленческой структуры и снижения внешних рисков.

Таблица 2.10 – Характеристика состояний организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства *(разработано автором)*

Диапазон значений коэффициента (ρ)	Типология состояний организационно–экономического механизма	Характеристика	Рекомендации
$\rho \leq -0,99$	Критическое (дезорганизованное)	Механизм демонстрирует слабую координацию между структурными элементами, что приводит к низкой результативности использования ресурсов и нарушению воспроизводственных процессов. Отсутствуют системные предпосылки для устойчивого развития, а применяемые организационные и экономические инструменты носят фрагментарный, формальный характер. Для субъектом малого предпринимательства характерна хаотичность распределения ресурсов, низкая отдача от активов и высокая зависимость от внешних факторов.	Приоритетным направлением является формирование базовой управленческой структуры: внедрение элементарных процедур финансового планирования, учета и контроля, выстраивание логики распределения ресурсов, снижение нерациональных затрат. Целесообразно сосредоточиться на восстановлении платежеспособности и минимизации внешних рисков.
$-0,10 < \rho \leq 0,49$	Низкоэффективное (инерционное)	Организационно–экономический механизм функционирует, но его влияние на развитие субъектов малого предпринимательства ограничено. Наблюдается слабая адаптивность к изменениям внешней среды, преобладание экстенсивных подходов и ограниченная эффективность инструментов поддержки. Предприятия сохраняют стабильность формально, при этом внутренние резервы остаются неиспользованными, что сдерживает потенциал роста.	Основное направление развития связано с активизацией внутренних резервов роста (оптимизацией структуры затрат, повышением оборачиваемости ресурсов, переходом от экстенсивного к интенсивному типу развития). Рекомендуются внедрение действенных инструментов управленческого анализа и повышение финансовой дисциплины.
$0,25 < \rho \leq 0,50$	Удовлетворительное (стабилизационное)	Действующий организационно–экономический механизм обеспечивает поддержание текущего функционирования и относительную устойчивость субъектов малого предпринимательства. При этом потенциал для стратегического развития реализуется частично: рост показателей носит поддерживающий характер. На этом уровне проявляется контроль над издержками, аккумулирование ресурсов и поддержание финансовой стабильности, но темпы обновления активов и повышения доходности остаются умеренными.	Развитие субъекта малого предпринимательства целесообразно ориентировать на расширение инвестиционной активности, обновление основных и оборотных активов, повышение эффективности использования капитала. Рекомендуются переход от краткосрочной стабилизации к среднесрочному планированию.
$0,49 < \rho \leq 0,750$	Эффективное (адаптивное)	Действующий организационно–экономический механизм характеризуется высокой согласованностью элементов и способностью гибко реагировать на изменения внешней среды. Обеспечивается устойчивый рост ключевых показателей, таких как доходность, оборачиваемость активов и эффективность использования капитала. Предприятия не только поддерживают текущие позиции, но и выявляют новые возможности для повышения результативности и конкурентоспособности	Направления развития связаны с углублением адаптивных возможностей: диверсификацией деятельности, внедрением цифровых и управленческих инноваций, развитием партнерских связей. Рекомендуются усиление стратегических компетенций и повышение устойчивости к рыночным колебаниям.
$\rho > 0,749$	Высокоэффективное (стратегически ориентированное)	Действующий организационно–экономический механизм функционирует как интегрированная система, ориентированная на долгосрочные цели, инновационное развитие и согласование интересов всех ключевых стейкхолдеров. Использование ресурсов максимально результативно, формируются устойчивые конкурентные преимущества. На этом уровне проявляется полная зрелость организационно–экономического механизма: предприятия способны обеспечивать как текущую эффективность, так и долговременную устойчивость, интегрируя стратегические, процессные и ресурсные решения.	Развитие следует направлять на закрепление стратегических позиций: масштабирование бизнеса, внедрение инновационных бизнес–моделей, развитие человеческого капитала и институциональных связей. Целесообразно формирование долгосрочных программ роста и повышение роли нематериальных факторов конкурентоспособности.

Низкоэффективное (инерционное) состояние демонстрирует формальную стабильность при ограниченной адаптивности, что предполагает активизацию внутренних резервов роста и внедрение управленческих инструментов анализа. Состояния, определяемые диапазоном $0,2 < \rho \leq 0,8$, отражают постепенно возрастающий уровень устойчивости и эффективности: удовлетворительное (стабилизационное) состояние обеспечивает поддержание текущего функционирования с частичной реализацией стратегического потенциала, тогда как эффективное (адаптивное) состояние характеризуется высокой согласованностью элементов и способностью гибко реагировать на изменения внешней среды, что создает возможности для диверсификации деятельности и инноваций. Высокоэффективное (стратегически ориентированное) состояние, соответствующее наивысшим значениям коэффициента $\rho > 0,8$, отражает зрелый, интегрированный механизм, ориентированный на долгосрочные цели и инновационное развитие, с максимальной результативностью использования ресурсов и формированием устойчивых конкурентных преимуществ.

Результаты дифференциации исследуемых субъектов малого предпринимательства по типам организационно-экономического механизма на основе значений коэффициента ранговой корреляции Спирмена (рис. 2.16), позволил установить, что критическое (дезорганизованное) состояние организационно-экономического механизма характерно для 33,3 % малых предприятий (ООО «Магазин Постоянных Распродаж» и ООО «АСТА ДОН»). В группе микропредприятий данный тип характерен для 37,5 % субъектов (ООО «СОЮЗКО», ООО «Донпоставка», ООО «ЛЕВАНТ»). Данный тип организационно-экономического механизма свидетельствует о несогласованности динамики ключевых финансово-экономических показателей, при этом наблюдается слабая координация элементов организационно-экономического механизма и высокая зависимость результатов деятельности от внешних факторов, что ограничивает возможности устойчивого воспроизводственного развития.

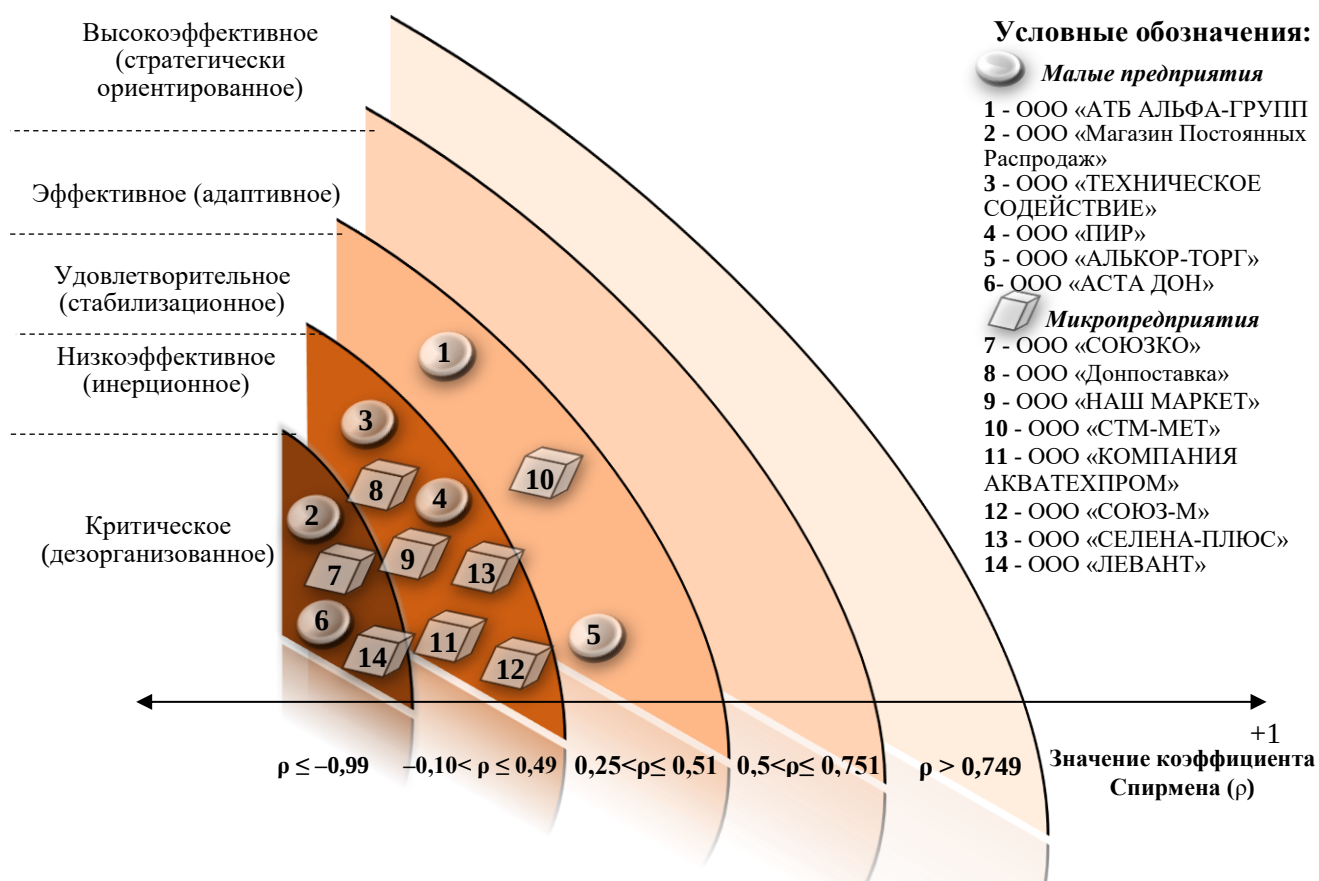


Рисунок 2.16 – Дифференциация малых и микропредприятий по типам организационно-экономического механизма (*построено автором*)

Низкоэффективное (инерционное) состояние организационно-экономического механизма свойственно для 33,3 % малых предприятий (ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ», ООО «ПИР») и является доминирующим для 50,0 % микропредприятий (ООО «НАШ МАРКЕТ», ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ», ООО «СОЮЗ-М», ООО «СЕЛЕНА-ПЛЮС»). Данный тип отражает формальное функционирование организационно-экономического механизма при ограниченной адаптивности к изменениям внешней среды и недостаточной реализации внутренних резервов повышения результативности.

Удовлетворительное (стабилизационное) состояние организационно-экономического механизма типично для 33,3 % малых предприятий (ООО «АТБ АЛЬФА-ГРУПП» и ООО «АЛЬКОР-ТОРГ») одного микропредприятия – ООО «СТМ-МЕТ», что свидетельствует о фрагментарном достижении устойчивости и ограниченном потенциале развития.

Эффективное (адаптивное) и высокоэффективное (стратегически ориентированное) состояния организационно–экономического механизма в рамках исследуемой совокупности малых и микропредприятий не выявлены.

В целом результаты исследования свидетельствуют о доминировании критических и низкоэффективных состояний организационно–экономического механизма (особенно в сегменте микропредприятий), что фокусирует внимание на необходимости разработки и внедрения целенаправленных управленческих стратегических воздействий, ориентированных на повышение согласованности динамики ключевых показателей, активизацию внутренних резервов роста и поэтапный переход субъектов малого предпринимательства к более зрелым и результативным моделям функционирования.

Выводы к разделу 2

Оценка организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства осуществлялась в такой последовательности: оценка современных тенденций развития предпринимательства в Российской Федерации, анализ факторов развития малого предпринимательства, разработка научно–методического подхода к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства.

1. По результатам оценки современных тенденций развития предпринимательства в Российской Федерации установлено, что сектор малого и среднего предпринимательства занимает системообразующее положение в экономике Российской Федерации, обеспечивая значительную долю занятости, формирование предпринимательской инициативы и устойчивость социально–экономического развития. Анализ показал, что в структуре МСП наибольший удельный вес занимают микропредприятия, доля которых превышает 96 %, что свидетельствует о тенденции к фрагментации предпринимательской среды и снижению количества малых и средних субъектов малого предпринимательства.

2. Анализ тенденций развития предпринимательства в России за 2016–2024 гг. свидетельствует о том, что несмотря на воздействие внешних шоков, включая пандемию COVID–19 и усиление санкционного давления, сектор МСП в целом продемонстрировал адаптационный потенциал и восстановительный рост, превысив допандемийные показатели. Вместе с тем, по результатам оценки выявлено снижение коэффициента соотношения открытых и закрытых предприятий в период 2022–2024 гг., что указывает на усложнение условий ведения бизнеса, рост конкурентного давления и усиление финансовых ограничений.

3. Оценка тенденций развития малого предпринимательства в региональном аспекте свидетельствует о выраженной пространственной неоднородности распределения субъектов МСП с концентрацией предпринимательской активности в экономически развитых регионах и формированием предпринимательского сегмента в новых субъектах Российской Федерации, находящихся на этапе институционального становления.

4. Установлено, что вклад МСП в формирование ВВП остается стабильным, однако отмечается его относительное снижение в 2024 году до 20,8 % по сравнению с 21,7 % в 2023 году обусловлено совокупностью макроэкономических и структурных факторов. Ключевую роль сыграло опережающее расширение ВВП за счёт крупных корпоративных и государственно ориентированных секторов экономики, прежде всего промышленности, оборонного комплекса и сырьевых отраслей.

5. Учитывая, что развитие малого предпринимательства в России в 2016–2024 гг. формируется под разнонаправленным влиянием макроэкономических факторов проведено эконометрическое моделирование позволило установить разнонаправленный характер влияния факторов: налоговая нагрузка и инфляция оказывают сдерживающее воздействие на развитие малого бизнеса, в то время как рост занятости, заработной платы и активизация кредитных отношений способствуют увеличению числа субъектов малого предпринимательства, что

свидетельствует о высокой чувствительности сектора МСП к изменениям макроэкономической конъюнктуры и параметрам экономической политики.

6. С целью проведения анализа факторов развития малого предпринимательства разработана интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа малого предпринимательства в двухмерном пространстве, обеспечивающая системный характер взаимодействия факторов внутренней и внешней среды на основе построения динамической модели стратегического развития малого предпринимательства, что позволяет выявить ключевые сегменты роста, зоны скрытых рисков, компенсаторные эффекты, потенциал и пределы устойчивости субъектов малого предпринимательства, а также создать основу для их синхронизации с приоритетами региональной политики и инструментами государственной поддержки развития малого предпринимательства. Практическая апробация предложенной матрицы. В ходе ее апробации установлено, что основу адаптивного развития МСП формируют такие факторы как: гибкость бизнес–моделей, цифровизация и ориентация на локальные рынки, однако их реализация ограничивается финансовыми, кадровыми и инфраструктурными барьерами.

7. Выявленные в ходе анализа проблемы развития малого предпринимательства были увязаны с приоритетами региональной политики и инструментами государственной поддержки показали, что, несмотря на формально сформированную систему институционального обеспечения развития малого предпринимательства, сохраняется фрагментарность и недостаточная адресность инфраструктурной поддержки на уровне конкретных хозяйствующих субъектов. Аргументировано, что особенно остро данная проблема проявляется в новых регионах Российской Федерации, где предприниматели зачастую не обладают чётким представлением о функциональной специализации отдельных институтов поддержки и возможностях их практического использования.

8. В целях преодоления разрыва между стратегической диагностикой и практикой реализации мер поддержки, а также для оценки вклада каждого

элемента инфраструктуры в развитие малого и среднего бизнеса, в работе разработана векторная матрица инфраструктурной поддержки субъектов малого предпринимательства, которая позволяет структурировать деятельность институтов поддержки по ключевым направлениям, определить преобладающие векторы их функциональной ориентации и визуализировать степень их участия в решении конкретных задач развития предпринимательства. Использование данного инструмента обеспечивает выявление наиболее активно развивающихся направлений поддержки, а также позволяет идентифицировать институты, обладающие наибольшей эффективностью в отдельных сферах содействия развитию малого предпринимательства, что создаёт основу для повышения адресности и результативности региональной политики поддержки малого предпринимательства.

9. Обоснован научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства, основанный на интеграции многомерной информации в единую динамическую модель взаимосвязи финансовых, затратных и ресурсных показателей, что позволяет определить степень несогласованности элементов результативности действующего организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства и определить его тип, а также сформировать комплекс научно обоснованных рекомендаций по корректировке ресурсной политики, повышению эффективности использования капитала и оптимизации затрат.

10. Анализ построенных моделей взаимосвязи результатов деятельности субъектов малого предпринимательства с ресурсами и затратами сделан вывод о том, что в группе малых предприятий наиболее заметный рост наблюдается по показателю оборотных активов, что свидетельствует о значительном расширении ресурсной базы, необходимой для обеспечения деятельности. Построенные модели взаимосвязи показывают, что для большинства малых предприятий рост прибыли и дохода от реализации опережает динамику товарооборота и численности персонала, что указывает на преимущественное

использование ресурсов для повышения финансовой результативности. Модели взаимосвязи, построенные для микропредприятий, преимущественно демонстрируют превышение темпом роста товарооборота и издержек обращения над темпами прироста прибыли и дохода.

11. По результатам дифференциации исследуемых субъектов малого предпринимательства по типам организационно–экономического механизма на основе значений коэффициента ранговой корреляции Спирмена установлено, что критическое (дезорганизованное) состояние организационно–экономического механизма характерно для 33,3 % малых предприятий (ООО «Магазин Постоянных Распродаж» и ООО «АСТА ДОН»). В группе микропредприятий данный тип характерен для 37,5 % субъектов (ООО «СОЮЗКО», ООО «Донпоставка», ООО «ЛЕВАНТ»).

Основные положения раздела опубликованы в научных работах [94; 97; 98; 100; 102]

РАЗДЕЛ 3

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1. Формирование комплекса стратегических альтернатив для субъектов малого предпринимательства на разных стадиях жизненного цикла

Возрастающее конкурентное напряжение потребительского рынка в условиях интеграции экономики Донецкой Народной Республики в экономическую систему Российской Федерации среды диктует необходимость не просто выделения и фокусирования внимания на адаптации к новым рыночным условиям, но и максимизацию условий для формирования и реализации наиболее эффективных стратегий развития малого предпринимательства. Субъекты малого предпринимательства, осуществляющие разные виды деятельности и находящиеся на разных стадиях жизненного цикла, ежедневно сталкиваются с новыми трудностями, которые формирует рынок, а именно конкуренцией. Необходимость определения наиболее выгодного решения и формирует требования к детализации познаний ключевых аспектов формирования стратегии развития малого предпринимательства в конкурентной среде.

В условиях высокой степени неопределенности и нестабильности внешней среды, цикличности возникновения кризисных предпосылок, глобализации экономик, интеграционных трансформаций, особую важность приобретают вопросы конкурентного поведения субъектов малого предпринимательства, недооценка значимости которого сдерживает темпы их развития. При этом обеспечение эффективности функционирования и успешного развития любого субъекта малого предпринимательства определяется его возможностями своевременного реагирования на различные проблемные ситуации, умением

выбора рациональных альтернатив мероприятий, направленных на формирование конкурентного потенциала.

С учетом вышеизложенного, эффективным инструментом управления развитием субъектов малого предпринимательства в конкурентной среде выступает стратегия. В свою очередь, формирование стратегии развития предприятий малого предпринимательства в сложных и непредсказуемых условиях внешней среды возможно только на основе своевременной адаптации к сложившимся условиям хозяйствования. Своевременное внедрение субъектами малого предпринимательства комплекса заранее разработанных мероприятий по укреплению конкурентных позиций способствует обеспечению высокого уровня их внутренней кризисоустойчивости и содействует достижению целевых векторов развития за достаточно короткий период времени [10].

Вместе с тем, преодоление состояния неравновесия субъектов малого предпринимательства требует в каждом конкретном случае адекватного, уникального и комплексного подхода к формированию стратегии развития, которая бы была направлена на минимизацию риска потери контроля над ситуацией и развития ее по неблагоприятному сценарию. Поскольку неоднородность факторов внешней среды предприятия, их иерархичность и взаимозависимость, сложный механизм взаимосвязи, изменения факторов среды и параметров функционирования субъектов малого предпринимательства требует соответствующей корректировки конкурентной стратегии предпринимательских структур.

Теоретические и практические аспекты стратегического развития субъектов малого предпринимательства широко освещены в научных трудах отечественных ученых. Так, в современном научном поле экономических исследований рассматриваются вопросы развития малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национальных проектов [13; 22; 129], исследуется специфика региональных факторов, влияющих на стратегическое развитие субъектов предпринимательства [48], всесторонне

рассматриваются особенности стратегического развития малого предпринимательства в регионах России [135; 187], достаточно широко освещены аспекты инновационного развития субъектов предпринимательства в регионах России [129; 179; 197], предложены стратегические альтернативы цифровой трансформации бизнес-моделей субъектов малого и среднего предпринимательства [11; 215], выделены актуальные проблемы развития малого бизнеса в России [116] и ряд других аспектов. Вместе с тем, в силу динамизма внешней среды, тенденции развития малого предпринимательства трансформируются, изменяются факторы и условия конкуренции, что обуславливает необходимость дальнейших исследований и разработок в направлении разработки стратегических направлений совершенствования действующих организационно-экономических механизмов развития малого предпринимательства.

На основе обобщения научных подходов к формированию стратегий развития субъектов малого предпринимательства разработана выбора стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства в конкурентном пространстве, при условии наличия определённого конкурентного вектора развития, стадии жизненного цикла бизнеса, масштабности деятельности (уровня захвата рынка) и интенсивности конкуренции в рыночном сегменте функционирования.

Данная матрица носит рекомендательный характер и является обобщением теоретических положений экономических процессов. Установленные в исследовании границы рациональности могут быть изменены и модифицированы под воздействием конкурентных факторов бизнес-среды, условий рынка и трансформаций потребительских предпочтений (рис. 3.1).

На современном этапе развития экономики Донецкой Народной Республики, для которого характерна трансформация различных элементов социально-экономической системы, субъекты малого предпринимательства сталкиваются с проблемой обоснованного выбора стратегических ориентиров развития, что обуславливает необходимость коррелированности стратегии в зависимости от формирующих факторов.

		Типология стратегических ориентиров развития субъектов малого предпринимательства																			
Характеристика конкуренции сегменте рынка		Качественные характеристики товара			Экономия затрат			Уникальность товара/услуг			Социальная направленность бизнеса			Актуализация маркетинговой активности			Целевая стратегическая ориентация на конкретного потребителя			Объемы деятельности субъекта малого предпринимательства за исследуемый период	Вектор динамики объемов деятельности
		1			2			3			4			5			6				
X	Высокий уровень конкурентного напряжения, интенсивная конкуренция																				↑
																					↓
Y	Низкий уровень конкурентного напряжения, отсутствие конкурентного давления																				↑
		A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C		
		Сегменты этапов жизненного цикла субъекта малого предпринимательства																			

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

Рекомендации относительно выбора стратегических ориентиров		Сегменты, соответствующие этапам жизненного цикла	
	рационально, рекомендуется, содействует высокой эффективности	A	рождение, рост
	нежелательно, но возможно при благоприятных условиях	B	зрелость, стагнация
	не рекомендовано, сопутствует низкой эффективности бизнеса	C	старение, упадок
	категорически несопоставимо		

Рисунок 3.1 – Матрица выбора стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства в конкурентном пространстве (авторская разработка)

Матрица стратегических альтернатив позволяет не описывать каждую возможную комбинацию параметров, а типологизировать управленческие решения в зависимости от стадии жизненного цикла, конкурентного напряжения и динамики объёмов деятельности. Подробная характеристика ячеек матрицы представлена в Приложении К (табл. К.1).

В рамках предложенной матричной логики выбора стратегических альтернатив принципиальное значение приобретает корректная идентификация стадии жизненного цикла субъекта малого предпринимательства. Именно стадия жизненного цикла определяет допустимый диапазон стратегических ориентиров и уровень экономической рациональности их применения.

Комплексная диагностика динамики развития предприятия использование матрицы стратегических альтернатив носило бы формальный характер и не обеспечивало бы сопоставимости стратегических рекомендаций с фактическим состоянием экономического потенциала субъекта малого предпринимательства. Анализ существующих отечественных и зарубежных методических подходов (Приложение К.2) показывает, что наибольшее прикладное значение для диагностики стадии жизненного цикла субъектов малого предпринимательства имеют финансово–аналитические и интегральные подходы, позволяющие учитывать количественные изменения экономического потенциала предприятия.

На основе обобщения существующих подходов, а также учитывая необходимость комплексного отражения результативности, устойчивости и воспроизводственного потенциала субъекта малого предпринимательства, для определения стадии жизненного цикла предложена система индикаторов, приведенная в табл. 3.1.

Таблица 3.1 – Система индикаторов для определения стадии жизненного цикла субъекта малого предпринимательства (*сформирована автором*)

Индикатор	Усл. обознач.	Обоснование выбора индикатора
Прибыль до налогообложения	τ_t^{PL}	Выбор данного показателя обусловлен необходимостью обеспечения сопоставимой размерности между величиной прибыли, объемом дебиторской задолженности и остатками оборотных средств на расчетных счетах и в кассе субъекта малого предпринимательства.
Краткосрочная дебиторская задолженность и денежные средства на счетах	τ_t^{DZ}	Дебиторская задолженность отражает потенциальные дополнительные источники формирования чистого дохода от реализации в будущем. Денежные средства, учитываемые на счетах субъекта малого предпринимательства и после их распределения также участвуют в процессе формирования чистого дохода от реализации.
Сумма амортизационных отчислений	τ_t^{AM}	Амортизационные отчисления включаются в состав чистого дохода без корректировок, однако их учет в составе индикаторов необходим для отражения прироста либо сокращения совокупного объема ресурсов, способных в дальнейшем формировать чистый доход.
Производительность труда	τ_t^H	Производительность труда характеризует эффективность использования трудового потенциала субъекта малого предпринимательства и отражает соотношение достигнутых результатов деятельности и затрат живого труда. Динамика данного показателя позволяет выявить качественные изменения в организации оперативных процессов, уровне технологического развития и структуре издержек, что является существенным признаком перехода субъекта малого предпринимательства между стадиями жизненного цикла.

Основываясь на разработках А.Е. Ендовицкой, определение стадии жизненного цикла субъекта малого предпринимательства целесообразно осуществлять по формуле [74]:

$$(\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC}) = \frac{\tau_t^H}{\tau_{t-1}^H} \times (\tau_t^{PL} + \tau_t^{AM} + \tau_t^{DZ}) \quad (3.1)$$

где $(\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC})$ – временной период, характеризующий стадию жизненного цикла субъекта малого предпринимательства, коэф.

τ_t^{PL} – прибыль до налогообложения, тыс.руб.;

τ_t^{DZ} – краткосрочная дебиторская задолженность и денежные средства

в кассе и на расчетном счете, тыс.руб.;

τ_t^{AM} – сумма амортизационных отчислений, тыс.руб.;

$\tau_t^H; \tau_{t-1}^H$ – производительность труда, соответственно в отчетном и прошлом периодах, тыс.руб./чел.

Оценка фаз жизненного цикла субъектов малого предпринимательства основывается на анализе временных сдвигов интегрального показателя τ_t^{LC} и его приращений между соседними периодами ($(\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC})$, где τ_{t+1}^{LC} – стадия жизненного цикла субъекта малого предпринимательства в будущем $t+1$ периоде). Ключевым в данном аспекте становится не абсолютный уровень индикатора, а направление и интенсивность его изменения, позволяющие судить о траектории развития хозяйствующего субъекта.

1) если значение показателя на $t + 1$ –м периоде превышает усреднённый уровень предыдущего интервала в t –й период ($\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC} > 10\% \times \tau_t^{LC}$, это свидетельствует о расширении экономической активности и соответствует фазе роста. Отсутствие заметных сдвигов между соседними периодами указывает на стабилизацию параметров функционирования и ассоциируется с состоянием зрелости. Отрицательная динамика, наоборот, отражает ослабление воспроизводственного потенциала и сигнализирует о переходе к нисходящей фазе

2) стадия зрелости характерна для субъекта малого предпринимательства в том случае, когда текущее значение показателя в $t+1$ –м периоде практически не отличается от его значения за предыдущий t –й период ($\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC} \approx 0$);

3) стадия спада объемов деятельности характерна в том случае, когда текущее значение показателя на $t + 1$ –м периоде меньше его значения за предыдущий t –й период ($\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC} < 0$).

Следует отметить, что практика демонстрирует, что полностью совпадающие значения τ_t^{LC} в последовательных периодах встречаются крайне редко. Даже при устойчивом положении субъекта малого предпринимательства показатель, как правило, демонстрирует минимальные

колебания, обусловленные сезонностью спроса, изменением цен на ресурсы или колебаниями операционных затрат. В результате формальный подход, основанный исключительно на знаке приращения, неизбежно относит такие наблюдения либо к «росту», либо к «упадку», искажая реальную картину. Подобные сдвиги не отражают структурных изменений в деятельности субъекта малого предпринимательства и по своей экономической сути соответствуют состоянию зрелости.

Для преодоления этой методологической ловушки используется концепция «окрестности нуля», описанная в работе [70] и получившая развитие в прикладных исследованиях жизненного цикла организаций. Суть подхода заключается в допущении контролируемого интервала допустимых до нуля отклонений $\pm \alpha\%$ от τ_t^{LC} . Это означает, что, если $(\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC})$ находится в границах $(\alpha\% * \tau_t^{LC}) < (\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC}) < (\alpha\% * \tau_t^{LC})$ то ≈ 0 . Параметр $\alpha\%$ задаётся исследователем и отражает допустимую чувствительность модели от текущего значения показателя τ_t^{LC} .

При этом «зрелость» не означает полной инерции показателей. В ряде случаев наблюдается слабopоложительная динамика, связанная, например, с точечной оптимизацией процессов или локальным ростом выручки без изменения масштабов бизнеса. Такие изменения не трансформируют организационно-экономический механизм субъекта малого предпринимательства и потому не должны автоматически классифицироваться как «рост». Именно поэтому верхняя граница допустимого отклонения играет принципиальную роль в разграничении фаз.

Для более точной дифференциации этапов «роста», «замедленного роста» и «зрелости» целесообразно использовать градуированную шкалу допустимых приращений τ_t^{LC} . В фазе активного роста прирост показателя должен превышать 8,1% от его исходного уровня τ_t^{LC} (т.е. $\alpha > 8,1\%$). Интервал умеренного роста – «рост в пределах от +5,1% до +8% от τ_t^{LC} » (т.е. $\alpha \in [5,1\%; 8\%]$) отражает состояние «замедленного роста», при котором субъект

малого предпринимательства сохраняет положительную динамику, но сталкивается с ограничениями спроса, насыщением рынка или ростом издержек. В свою очередь, прирост показателя от 0,1% до 5 % от τ_t^{LC} » (т.е. $\alpha \in [0,1\%;5\%]$) характеризует фазу «зрелости», в которой колебания показателя укладываются в пределы нормальной адаптации и не свидетельствуют об изменении стадии жизненного цикла, поскольку данное значение является максимально допустимым отклонением τ_t^{LC} от 0, что характеризует его относительную стабильность развития в динамике.

Таким образом, предложенный подход к идентификации стадий жизненного цикла позволяет уйти от бинарной логики «рост–спад» и учитывать реальные адаптационные колебания экономической системы, что особенно важно для субъектов малого предпринимательства, функционирующих в условиях высокой нестабильности. С учётом изложенных выше условий и специфики определения стадий жизненного цикла субъектов малого предпринимательства была разработана шкала τ_t^{LC} (табл. 3.2).

Таблица 3.2 – Шкала для определения стадии жизненного цикла субъекта малого предпринимательства (разработана автором)

Диапазон значений τ_t^{LC}	Стадия жизненного цикла
$(8,1\% \times \tau_t^{LC}) < (\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC})$	Рост
$(5,1\% \times \tau_t^{LC}) < (\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC}) < (8\% \times \tau_t^{LC})$	Зрелость
$(0,1\% \times \tau_t^{LC}) < (\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC}) < (5\% \times \tau_t^{LC})$	Стагнация
$(\tau_{t+1}^{LC} - \tau_t^{LC}) < 0$	Старение, упадок

Исходные данные для определения стадии жизненного цикла субъектов малого предпринимательства приведены в Приложении К (табл. К.3), результаты обобщены в табл. 3.3.

Таблица 3.3 – Результаты идентификации фаз жизненного цикла субъектов малого предпринимательства

Наименование субъекта малого предпринимательства	Рождение	Рост	Зрелость	Стагнация	Старение, упадок
Малые предприятия					
ООО «АТБ АЛЬФА-ГРУПП»			+		
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»		+			
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»				+	
ООО «ПИР»		+			
ООО «АЛЬКОР-ТОРГ»		+			
ООО «АСТА ДОН»			+		
Микропредприятия					
ООО «СОЮЗКО»		+			
ООО «Донпоставка»			+		
ООО «НАШ МАРКЕТ»		+			
ООО «СТМ-МЕТ»				+	
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»			+		
ООО «СОЮЗ-М»		+			
ООО «СЕЛЕНА-ПЛЮС»			+		
ООО «ЛЕВАНТ»				+	

По результатам проведенной оценки установлено, что для 42,9% субъектов малого предпринимательства характерна стадия роста. 35,7% находятся на стадии зрелости, а 21,4% – на стадии стагнации. Малые предприятия демонстрируют тенденцию к активному росту, однако их развитие требует корректировки стратегических ориентиров и инновационного обновления. Микропредприятия более уязвимы к негативным внешним и внутренним факторам, что подтверждается высокой долей субъектов на стадии стагнации.

Идентификация стадий жизненного цикла субъектов малого предпринимательства позволяет дифференцировать управленческие решения и стратегические ориентиры развития с учётом уровня конкурентного напряжения, масштабов деятельности и вектора их динамики. В соответствии с матрицей стратегических альтернатив (рис. 3.1), для исследуемых субъектом малого предпринимательства обоснован комплекс решений (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Комплекс стратегических альтернатив и управленческих решений для субъектов малого предпринимательства

Стадия жизненного цикла	Субъекты малого предпринимательства	Сегмент матрицы стратегических альтернатив и комбинированные стратегические позиции	Ключевая управленческая задача	Рекомендуемые стратегические ориентиры	Характер рекомендаций
Рождение	—	A (X↑, X↑↓) ————— (1Y↓, 5Y↑A)	Выход на рынок и формирование первичных конкурентных преимуществ	■ повышение качественных характеристик товара/услуг; ■ лидерство по затратам при стандартизации предложения; ■ формирование уникальности товарного предложения на инновационной основе; ■ активная маркетинговая политика для формирования узнаваемости.	Стратегический ориентир является экономически обоснованным и обеспечивает выход субъекта малого предпринимательства на рынок, а также формирование положительного вектора динамики объёмов деятельности
Рост	ООО «Магазин Постоянных Распродаж»; ООО «ПИР»; ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»; ООО «СОЮЗКО»; ООО «НАШ МАРКЕТ»	A (X↑, X↑↓) ————— (6X↑↓A)	Наращивание масштабов деятельности и укрепление рыночных позиций	■ повышение качественных характеристик товара/услуг; ■ развитие уникальности товарного предложения с инновационной составляющей; ■ актуализация маркетинговой активности; ■ ориентация на конкретного потребителя в узких сегментах.	Стратегический ориентир является приоритетным и формирует предпосылки перехода субъекта малого предпринимательства к стадии зрелости.
Зрелость	ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»; ООО «АСТА ДОН»; ООО «Донпоставка»; ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»; ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	B (X↑B, Y↑B) ————— (1X↑B, 2Y↑B, 4X↑B)	Удержание и защита достигнутых конкурентных преимуществ	■ комбинирование ориентиров качества и экономии затрат; ■ поддерживающая маркетинговая активность, ориентированная на удержание потребителей; ■ социальная направленность бизнеса как элемент имиджевой стратегии.	Стратегический ориентир является экономически целесообразным при благоприятных условиях функционирования и требует высокой степени управленческой сбалансированности и мониторинга внешней среды.
Стагнация	ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»; ООО «СТМ–МЕТ»; ООО «СОЮЗ–М»;	B↓ (X↑↓B, Y↑↓B) —————	Предотвращение перехода к	■ реструктуризация бизнес–процессов с акцентом на экономию затрат;	Стратегический ориентир допустим в краткосрочной перспективе при условии

Стадия жизненного цикла	Субъекты малого предпринимательства	Сегмент матрицы стратегических альтернатив и комбинированные стратегические позиции	Ключевая управленческая задача	Рекомендуемые стратегические ориентиры	Характер рекомендаций
	ООО «ЛЕВАНТ»	2X↓C, 5X↑↓C, 6X↓B	стадии старения и упадка	■ фокусирование на наиболее результативных стратегических бизнес–единицах; ■ ограниченное внедрение инноваций при наличии внутренних резервов.	реструктуризации деятельности; реализация агрессивных стратегий расширения характеризуется повышенным уровнем экономического риска.
Старение	—	C (X↑↓C, Y↑↓C) ————— 1X↑↓C, 3Y↑↓C	Замедление темпов снижения эффективности и поиск возможностей восстановления	■ повышение качества продукции и торгового обслуживания; ■ точечное инновационное обновление предложения; ■ ограниченная маркетинговая поддержка при сочетании с более сильными ориентирами.	Стратегический ориентир не является самостоятельным источником повышения эффективности и может рассматриваться исключительно в сочетании с мерами реорганизации и обновления бизнеса.
Упадок	—	C↓ ————— 2X↓C, 4Y↑↓C	Минимизация потерь и завершение хозяйственной деятельности либо радикальная трансформация	■ сокращение масштабов деятельности; отказ от неэффективных стратегических зон; ■ концентрация на остаточном спросе; ■ подготовка к выходу с рынка.	Стратегический ориентир характеризуется низкой экономической эффективностью и ориентировано преимущественно на минимизацию потерь либо завершение хозяйственной деятельности.

Разработанный научно–методический подход к формированию матрицы стратегических альтернатив развития субъекта малого предпринимательства, в отличие от существующих, учитывает характеристики потребительского рынка (уровень конкурентного напряжения и силу конкурентного давления) и стадию жизненного цикла субъекта малого предпринимательства (рождение, рост, зрелость, стагнация, старение), что обеспечивает более объективную оценку реальных возможностей осуществления количественных и качественных трансформаций целей и приоритетов развития субъекта малого предпринимательства в зависимости от воздействия факторов внутренней и внешней среды.

Полученные результаты подтверждают, что матричная логика выбора стратегических альтернатив на основе стадии жизненного цикла повышает обоснованность стратегического планирования, снижает управленческие риски и формирует практическую основу для адаптации субъектов малого предпринимательства к изменению конкурентного пространства, а выбор стратегической альтернативы рассматривается не как разовое управленческое решение, а как элемент процесса стратегирования развития малого предпринимательства.

Таким образом, разработанная матрица стратегических альтернатив и методика идентификации стадии жизненного цикла формируют основу для обоснованного выбора стратегических ориентиров развития субъектов малого предпринимательства. Вместе с тем выбор стратегической альтернативы сам по себе не гарантирует достижения целевых параметров развития, поскольку матрица фиксирует лишь направление стратегического выбора и не отражает степень согласованности стратегических целей с ресурсными возможностями, интересами стейкхолдеров и результативностью бизнес–процессов. Это актуализирует переход от этапа выбора стратегической альтернативы к оценке стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства, направленной на выявление степени соответствия выбранных стратегических ориентиров ресурсному потенциалу предприятия,

характеристикам конкурентного пространства и логике функционирования его бизнес–процессов. Проведение такой оценки выступает необходимым условием обоснования и корректировки управленческих решений, обеспечивая повышение устойчивости и адаптивности малого бизнеса в условиях динамичной внешней среды.

3.2. Оценка стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства

Современный этап экономического развития Российской Федерации характеризуется активизацией предпринимательской деятельности в различных секторах экономики, а также возрастанием интереса научного сообщества и практиков к исследованию вопросов стратегирования развития субъектов малого предпринимательства. В условиях усиливающейся конкуренции, нестабильности внешней среды и трансформации экономических процессов стратегирование становится ключевым инструментом обеспечения устойчивости и долгосрочного развития малого бизнеса.

Различные аспекты стратегической оценки деятельности субъектов малого предпринимательства достаточно широко освещены в научных работах отечественных и зарубежных ученых–экономистов, среди которых: Ш.Г. Вахидов [33], Д.А. Маркитантова, Е.Г. Саранцева [124], Т.А. Зубкова [82], Д.А. Иззука [84], Ю.Н. Багословская [19], З.Н. Босчаева, М.В. Коган [27], Е.В. Зверева [80], Г.Г. Качуляк [88], Н.В. Ващенко, Е.С. Кравченко [36], А.В. Курлыкова, И.В. Киргизова [120], Д.В. Мукосеев [133] и ряд других. Проведённый анализ данных исследований позволяет констатировать высокий уровень разработанности отдельных аспектов стратегического управления и оценки деятельности малого предпринимательства.

Анализ существующих научно–методических подходов и изучение современного практического опыта свидетельствуют о дефиците

инструментария оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, позволяющего комплексно учитывать взаимосвязь стратегических целей, ресурсов, бизнес–процессов и интересов ключевых стейкхолдеров. В условиях усложнения предпринимательской среды необходимость повышения стратегической эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства посредством достижения баланса между результативностью и отдачей реализуемых управленческих решений объективно требует совершенствования методических основ, аналитических подходов и формирования новой логики разработки комплексной системы оценки.

В связи с этим принципиальное значение приобретает уточнение понятийно–категориального аппарата исследования. Терминологический аппарат, используемый при анализе вопросов стратегирования развития малого предпринимательства, приведён в Приложении Л. По результатам проведенного критического анализа под «стратегированием» будем понимать целостный процесс разработки и практической реализации стратегических целей, обладающий собственным потенциалом саморазвития.

Такое понимание стратегирования предполагает управление развитием субъекта малого предпринимательства в целом и ориентировано на достижение сбалансированности между рыночно ориентированными видами деятельности, необходимыми ресурсами и управленческими процессами, обеспечивающими его долгосрочный рост. Стратегирование включает целенаправленное управление траекторией развития, основанное на регулярной диагностике текущего состояния, анализе внешних и внутренних ограничений и гибкой корректировке стратегических решений в ответ на изменения условий функционирования. В данном контексте стратегирование выступает связующим звеном между анализом жизненного цикла субъекта малого предпринимательства, выбором стратегических альтернатив и механизмами их практической реализации.

Стратегирование развития субъекта малого предпринимательства характеризуется наличием системы мер по непрерывной адаптации бизнес–процессов к изменяющимся условиям на всех этапах жизненного цикла, а также выраженными признаками саморазвития (рис. 3.2). Реализация таких мер требует постоянной, системной и профессионально выстроенной работы, ориентированной на практический результат.

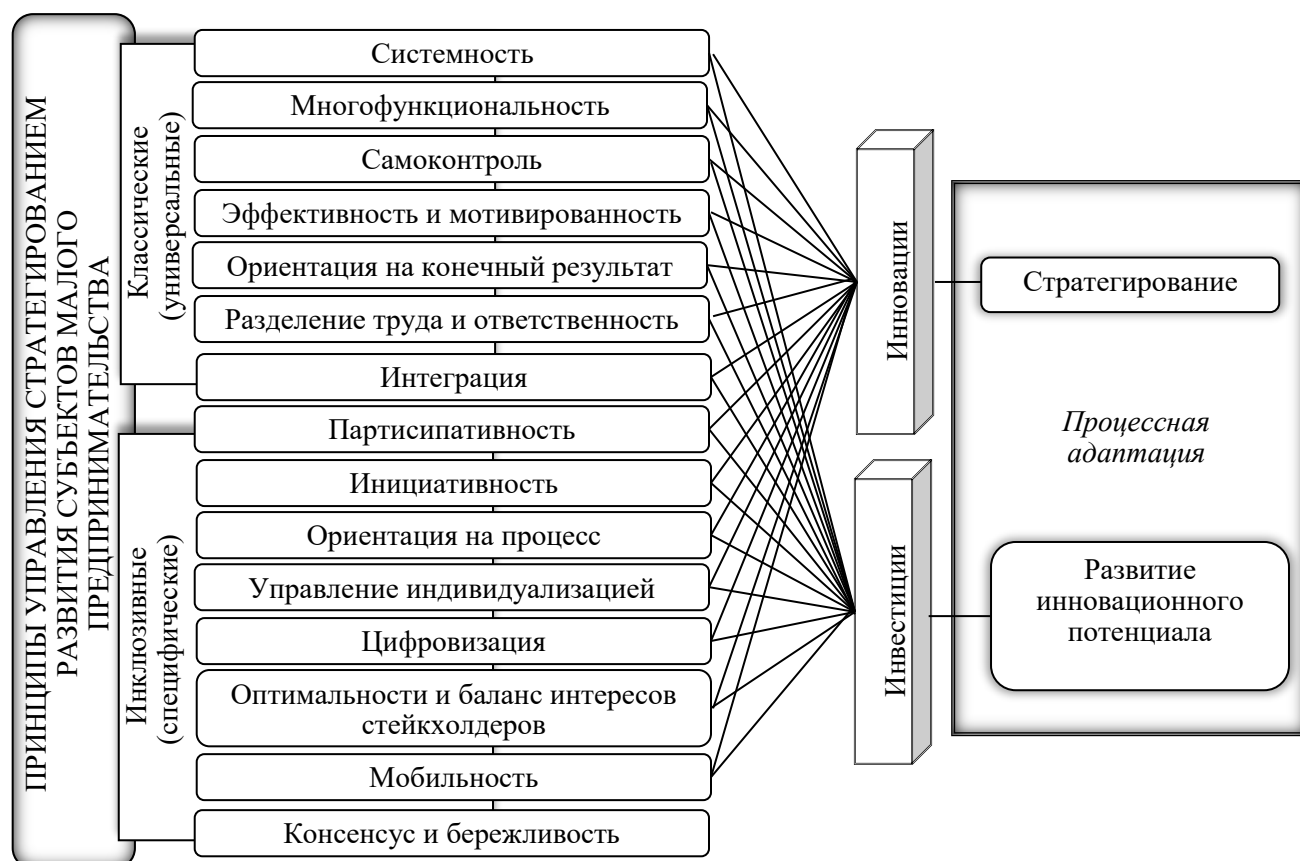


Рисунок 3.2 – Принципы управления стратегированием развития субъекта малого предпринимательства (авторская разработка)

Представленные на рис. 3.2 принципы управления стратегированием развития субъектов малого предпринимательства формируют методологическую основу последующей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства. В частности, принцип системности трансформируется в требование комплексного охвата критериев оценки, принцип сбалансированности интересов – в стейкхолдерскую логику формирования показателей, а принцип

адаптивности, характеризует динамический характер интерпретации результатов оценки.

Необходимость комплексной оценки стратегической согласованности развития обусловлена задачами повышения обоснованности управленческих решений и обеспечения воспроизводства экономического потенциала субъектов малого предпринимательства в условиях усложнения внешней среды. Вместе с тем, для обеспечения практической реализуемости стратегирования и объективной оценки его результатов необходима система количественных и качественных показателей, позволяющая отслеживать степень достижения стратегических целей, адаптацию бизнес-процессов и эффективность принимаемых управленческих решений. Особое значение приобретают методики, сочетающие стратегическую направленность, гибкость и возможность учета инновационной активности и цифровой трансформации. Приминая во внимание данный аспект, рассмотрены и систематизированы современные методики и системы показателей оценки эффективности стратегирования малого предпринимательства, представленные в Приложении М.

Разработанная матрица стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства (рис. 3.1) встраивается в процесс стратегирования как инструмент структурирования возможных векторов развития и согласования стратегических ориентиров с характеристиками конкурентного пространства и динамикой объёмов деятельности. Использование матрицы позволяет перейти от интуитивного выбора стратегии к формализованному стратегированию, основанному на сопоставлении стадий жизненного цикла, конкурентных условий и целевых параметров развития.

В современных условиях трансформации социально-экономических процессов развитие малого предпринимательства определяется не только внутренними ресурсами хозяйствующих субъектов, но и качеством организационно-экономического механизма, обеспечивающего их адаптацию к изменениям конкурентной среды, цифровизации экономики и усилению

интеграционных процессов. Цифровая экономика в данном контексте «...выступает системообразующим фактором, формирующим новые условия функционирования субъектов малого предпринимательства и трансформирующим традиционные подходы к формированию стратегий их развития» [112, с. 205].

Цифровизация экономических процессов оказывает прямое влияние на параметры конкурентного пространства, что находит отражение в характеристиках потребительского рынка, учитываемых в разработанной матрице стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства (рис. 3.1). Использование цифровых технологий, платформенных решений и электронных каналов взаимодействия приводит к изменению уровня конкурентного напряжения, снижению барьеров входа на рынок и расширению географии сбыта, что требует дифференцированного выбора стратегических ориентиров в зависимости от стадии жизненного цикла бизнеса и вектора динамики объёмов деятельности.

Особое значение в системе организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства приобретает трансформация бизнес–моделей под воздействием цифровой экономики. В условиях цифровой среды бизнес–модель выступает ключевым инструментом реализации выбранной стратегической альтернативы, определяя логику создания потребительской ценности, способы её коммерциализации и конфигурацию ресурсов предприятия. Именно через бизнес–модель происходит практическая реализация стратегических ориентиров, отражённых в матрице стратегических альтернатив (качество продукции, лидерство по затратам, уникальность предложения, маркетинговая активность, ориентация на конкретного потребителя) [223]. Ключевые элементы инновационной бизнес–модели приведены на рис. 3.3.

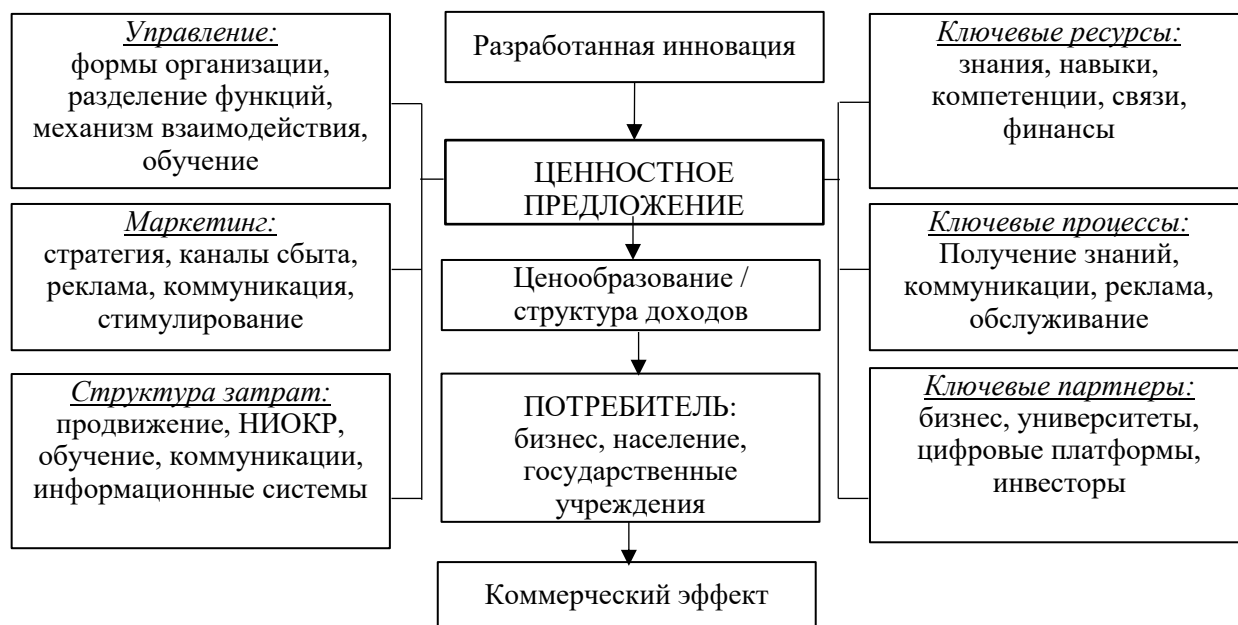


Рисунок 3.3 – Ключевые элементы инновационной бизнес–модели субъекта малого предпринимательства (сформировано автором на основе [43; 139])

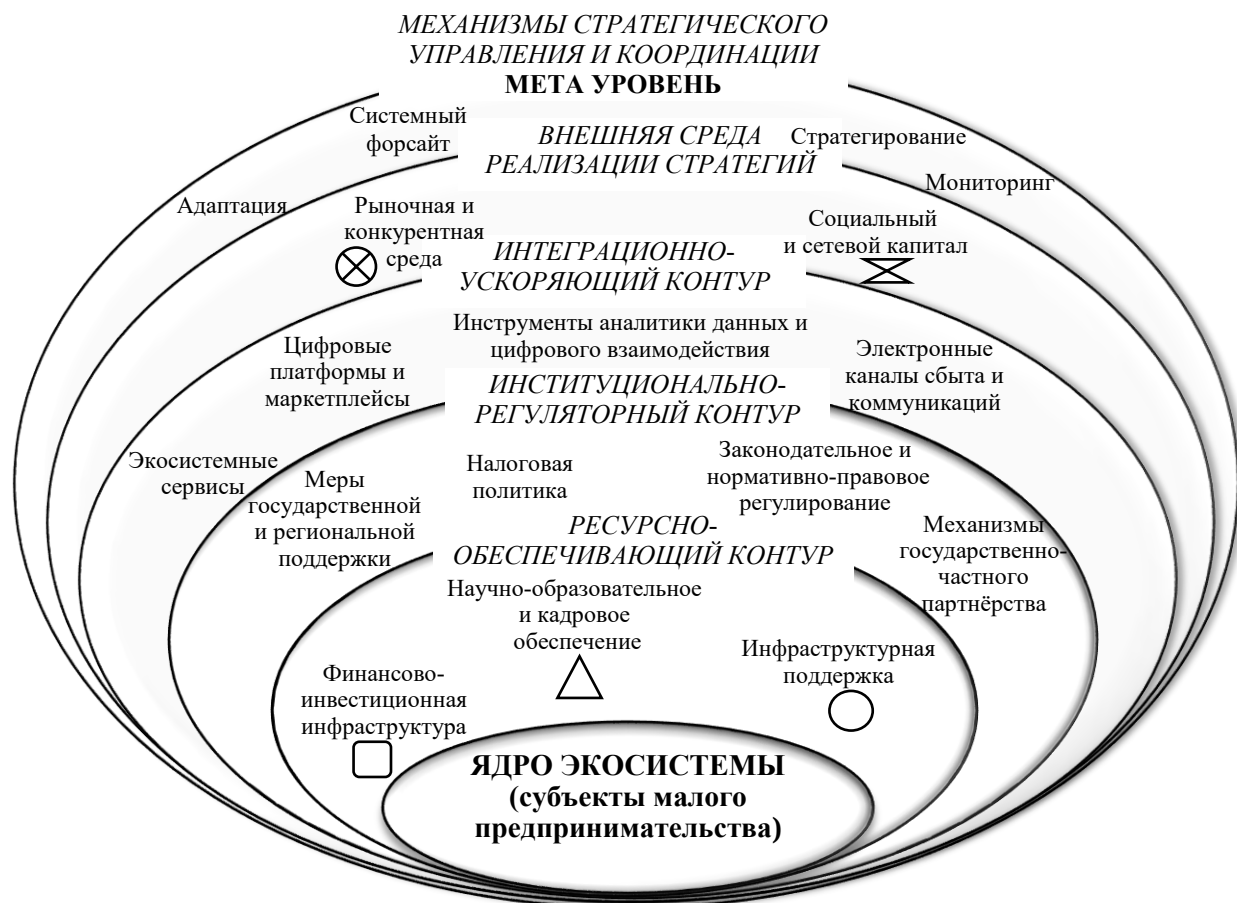
В условиях высокой конкурентной напряжённости цифровые инструменты усиливают эффективность реализации стратегических альтернатив сегмента «А» матрицы, характерных для стадий рождения и роста. Повышение качества продукции и услуг, развитие уникальности предложения и активизация маркетинговой активности становятся экономически обоснованными за счёт использования цифровых каналов продвижения, аналитики потребительского поведения и платформенных экосистем, обеспечивающих ускоренный выход на рынок и формирование положительного вектора динамики объёмов деятельности [223].

Для субъектов малого предпринимательства, находящихся на стадиях зрелости и стагнации (сегменты «В» и «В↓» матрицы), цифровизация и инновационная экосистема выполняют компенсирующую функцию в системе организационно–экономического механизма развития. В данных условиях цифровые решения позволяют оптимизировать издержки, повысить прозрачность бизнес–процессов и поддерживать устойчивые коммуникации с потребителями, что соответствует стратегическим альтернативам удержания

конкурентных позиций и предотвращения перехода к стадии старения [74; 119].

Эффективность реализации стратегических альтернатив во многом определяется внешней средой функционирования бизнеса, которая в современных условиях приобретает экосистемный характер. Инновационная экосистема малого предпринимательства представляет собой совокупность институциональных, экономических и социальных условий, обеспечивающих воспроизводство инновационной активности и снижение рисков предпринимательской деятельности. В рамках экосистемного подхода стратегические альтернативы, заложенные в матрице, реализуются не изолированно, а во взаимодействии с институтами поддержки, научно–образовательными организациями, финансовыми структурами, цифровыми платформами и органами государственной власти [64]. Следовательно, в экосистемной логике оценка стратегической согласованности перестаёт быть внутрифирменной процедурой и приобретает характер межуровневого анализа, учитывающего эффекты взаимодействия субъекта малого предпринимательства с внешними институтами и платформами.

На основе проведенного исследования разработана иерархическая экосистемная модель развития малого предпринимательства (рис. 3.4), отражающая логику его функционирования в экосистемной среде. В данной структуре субъекты малого бизнеса образуют системное ядро, а последовательно формируемые уровни обеспечивают ресурсное наполнение, институциональные условия, цифровую интеграцию и рыночную реализацию стратегий. Надконтур стратегического управления, интегрирующий стратегирование и механизм системного форсайта, выполняет функцию согласования ресурсных потоков, интересов стейкхолдеров и траекторий долгосрочного развития, обеспечивая адаптивность и стратегическую устойчивость инновационной экосистемы малого предпринимательства.



Условные обозначения:

- - элементы финансово-инвестиционной инфраструктуры (банковские и небанковские финансовые организации; венчурные фонды, бизнес-ангелы, фонды фондов; грантовые и субсидиарные программы; инструменты гарантий и разделения рисков);
- △ - компоненты научно-образовательного и кадрового обеспечения (университеты и научно-исследовательские организации; центры трансфера технологий; системы подготовки и переподготовки кадров; акселерационные и менторские программы);
- - составляющие инфраструктурной поддержки (бизнес-инкубаторы, технопарки, индустриальные парки; центры коллективного пользования; логистическая и производственная инфраструктура; сервисные и консалтинговые структуры);
- ⊗ - рыночная и конкурентная среда (потребители и их поведенческие характеристики; поставщики и партнёрские сети; уровень и структура конкуренции; отраслевые и территориальные рынки);
- ⌵ - социальный и сетевой капитал (предпринимательские сообщества; профессиональные ассоциации и кластеры; горизонтальные и вертикальные сети взаимодействия; культура предпринимательства и инноваций)

Рисунок 3.4. – Иерархическая экосистемная модель развития малого предпринимательства (авторская разработка)

Системный форсайт в данном контексте рассматривается не как инструмент линейного прогнозирования, а как механизм институционального и стратегического согласования долгосрочных ожиданий ключевых стейкхолдеров, альтернативных сценариев развития внешней среды и

внутренних траекторий трансформации субъектов малого предпринимательства. Его интеграция в процесс стратегирования позволяет снизить неопределённость стратегических решений, повысить адаптивность экосистемы и обеспечить устойчивость развития в условиях структурных и технологических сдвигов.

Цифровые платформы, являясь инфраструктурным элементом инновационной экосистемы, усиливают взаимосвязь между стратегическими альтернативами и стадиями жизненного цикла субъектов малого предпринимательства. Они обеспечивают доступ к рынкам, сервисам и ресурсам, формируя сетевые эффекты и расширяя возможности масштабирования бизнеса [108]. В рамках авторской матрицы стратегических альтернатив цифровые платформы выступают универсальным инструментом реализации ориентиров, связанных с маркетинговой активностью, ориентацией на целевого потребителя и формированием уникальности предложения [169].

Следует отметить, что цифровая экономика и инновационная экосистема интегрируются в организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства через систему стратегических альтернатив, дифференцированных по стадиям жизненного цикла и характеристикам конкурентной среды. Представленная совокупность теоретических положений, инструментов стратегической дифференциации и экосистемно–цифровых факторов формирования стратегий развития малого предпринимательства формирует методологическую основу для перехода к их прикладной оценке. В условиях многовариантности стратегических альтернатив, различий стадий жизненного цикла и усиления влияния цифровой и экосистемной среды особую актуальность приобретает оценка стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, позволяющая определить степень соответствия выбранных стратегических ориентиров ресурсному потенциалу, характеристикам конкурентного пространства и целевым параметрам

развития. Проведение такой оценки выступает необходимым условием обоснования управленческих решений, повышения устойчивости и инвестиционной привлекательности малого бизнеса, а также корректировки стратегий с учетом динамики внешней и внутренней среды.

Необходимость комплексной оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства обусловлена задачами обоснования управленческих решений и последующей разработки комплекса технических, технологических, организационно–экономических, инновационных и социальных мероприятий, направленных на повышение финансовой и конкурентной устойчивости, а также инвестиционной привлекательности бизнеса [19; 27; 84; 120; 124; 209]. Важность оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства также обусловлена тем, что именно эффективность деятельности в целом определяет уровень коммерческой привлекательности субъекта малого предпринимательства для поставщиков, инвестиционной привлекательности для инвесторов, экономической и финансовой надежности для финансово–кредитных организаций, других физических и юридических лиц.

Учитывая, что «...основой какого–либо исследовательского процесса являются определенные концепции, идеи, теории, методологические принципы, методические подходы, а также комплекс используемых методов и методик» [77], механизм процесса оценки может быть представлен как взаимосвязь субъекта, объекта, цели, принципов, инструментов, методических подходов, критериев, показателей и информационного обеспечения. Выбор соответствующей процедуры оценки и способ обоснования выводов в оценочном процессе эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства обуславливает комбинация первых трех элементов: «субъект – объект – цель». С учетом данного подхода разработана системно–аналитическая модель оценки стратегической согласованности развития

субъектов малого предпринимательства с позиций ключевых стейкхолдеров (рис. 3.5).

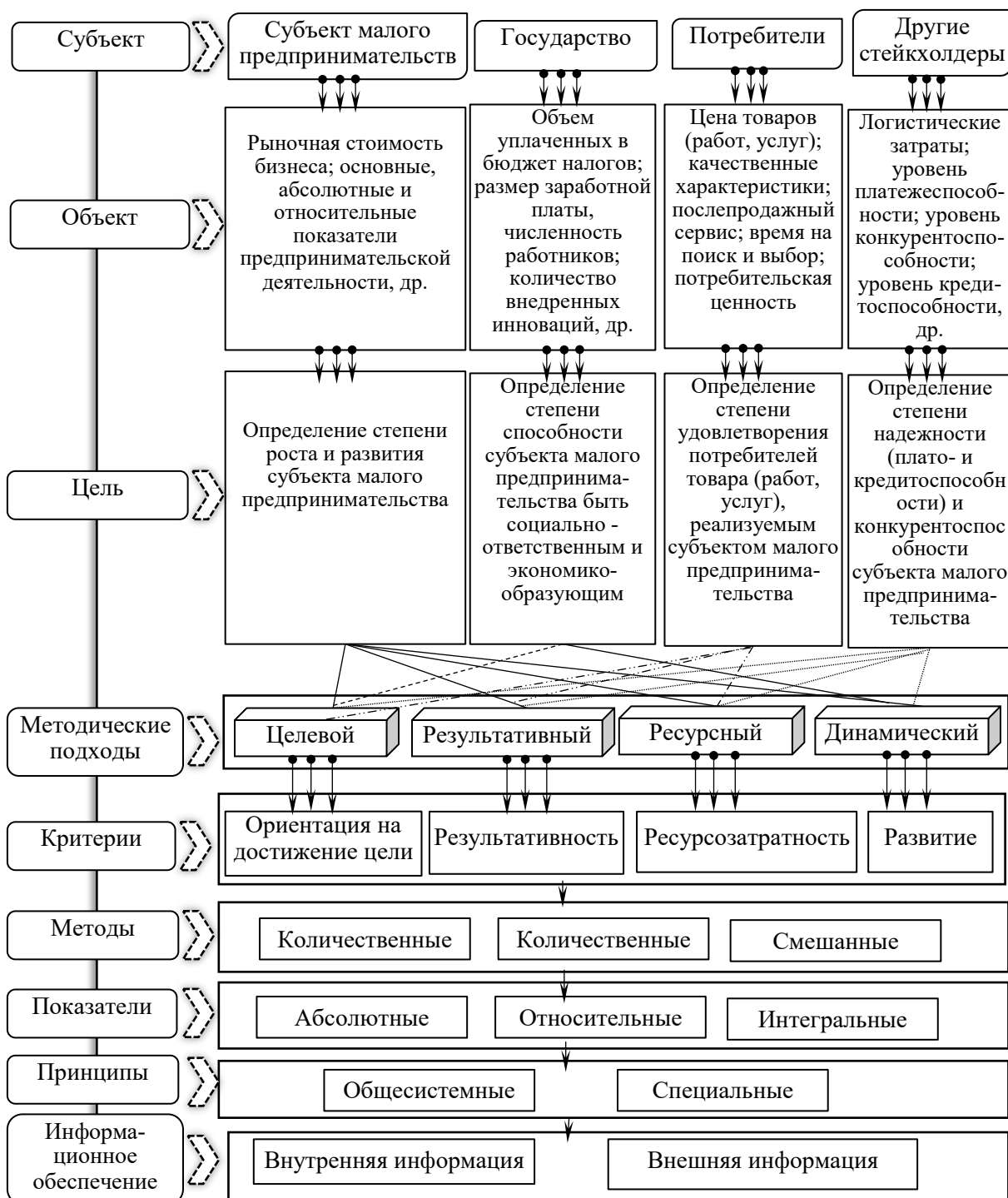


Рисунок 3.5 – Системно-аналитическая модель оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства с позиций ключевых стейкхолдеров (авторская разработка)

Согласно разработанной системно–аналитической модели (рис. 3.5), субъектами оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства являются основные стейкхолдеры, заинтересованные в их деятельности. Объектами оценки – результаты экономических процессов, которые непосредственно влияют на деятельность субъектов малого предпринимательства и подлежат планированию (прогнозированию) и анализу в определенных показателях.

Основными объектами оценки для субъекта малого предпринимательства являются [123]: рыночная стоимость бизнеса; объем реализации; величина дохода, прибыли и затрат; оборачиваемость оборотных активов и капитала и др. Для оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства со стороны государства интерес имеют показатели [77; 132; 160]: объем уплаченных в бюджет налогов; размер заработной платы, численность работников; количество внедренных инноваций, др.

Объектами оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства для потребителей выступают [209]: цена товара (работ, услуг), их качественные характеристики; широта и глубина ассортимента; время на поиск и выбор товара; наличие послепродажного сервиса; уровень обслуживания; потребительская ценность товара (работ, услуг), др. По объектам оценки эффективности для других стейкхолдеров целесообразно выделить следующие показатели [84; 183]: логистические затраты; уровень платежеспособности; уровень конкурентоспособности; уровень кредитоспособности, др.

Современный менеджмент выдвигает более сложные задачи комплексного анализа эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства, которые сводятся не только к оценке достигнутого уровня результатов деятельности, но и, прежде всего, в выявлении резервов и возможностей их улучшения для разработки комплекса рекомендаций,

необходимых для принятия взвешенных управленческих решений, как на всех уровнях управления, так и по всем составляющим хозяйственного процесса.

В контексте исследования эффективности предпринимательской деятельности с позиций заинтересованных сторон заслуживает концепция «призма эффективности» [137], основанная на учете «...сильных» сторон существующих взглядов и методов измерения эффективности, связывая их в единое целое, и представляющая собой более полную, логичную и доступную для понимания систему измерения» [137, с. 87]. Структура призмы эффективности состоит из пяти взаимосвязанных элементов: удовлетворение заинтересованных сторон, вклад заинтересованных сторон, стратегии, процессы и возможности (рис. 3.6).

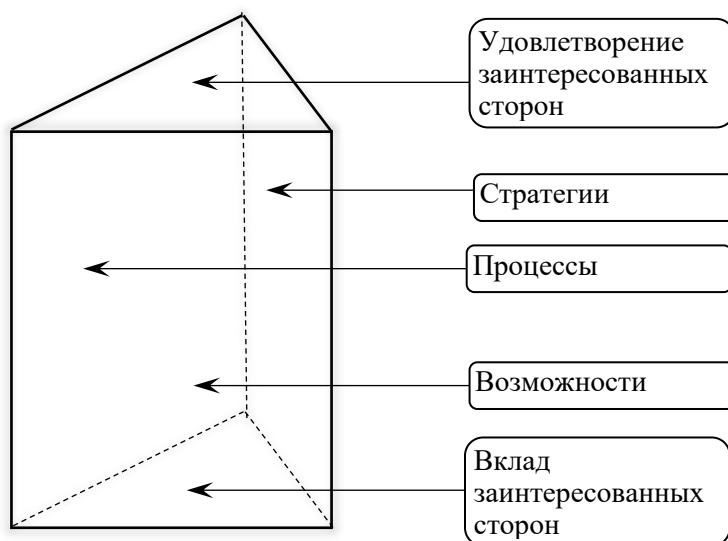


Рисунок 3.6. – Базовая модель «Призмы эффективности» [137]

Преимуществом «призмы эффективности» является то, что она «...охватывает все заинтересованные стороны субъекта малого предпринимательства: инвесторов, клиентов и посредников, сотрудников, поставщиков, регуляторов и сообщества (по терминологии первоисточника)» [137], а также то, что с помощью данной модели создается возможность интеграции пяти логически взаимосвязанных аспектов: удовлетворенности каждой заинтересованной стороны; вклада заинтересованной стороны; стратегии; процессов; и возможностей.

Философия призмы эффективности основана на убеждении: «...субъекты малого предпринимательства, которые стремятся к успеху в долгосрочной перспективе в условиях современной деловой среды, должны иметь исключительно четкое представление относительно своих ключевых заинтересованных сторон. Для того, чтобы правильно выбрать стратегический вектор развития для обеспечения требований/потребностей заинтересованных сторон, должно быть понимание того, какие процессы нужны субъекту малого предпринимательства для реализации стратегий и какие реальные возможности для внедрения этих процессов» [137, с. 94].

Прогрессивность концепции «призмы эффективности» заключается в убеждении в том, что аналитические исследования следует начинать с заинтересованных сторон, а не со стратегии. Согласно видению концепции, одной из главных ошибок оценки эффективности является то, что измерения выводятся исходя из стратегии. С такой позиции оценку стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства предлагается осуществлять по пяти ключевым направлениям [209]: 1) удовлетворенность заинтересованной стороны – кто является ключевыми заинтересованными сторонами и в чем они нуждаются; 2) стратегии – какие стратегии должны быть реализованы для удовлетворения потребности определенных заинтересованных сторон; 3) процессы – необходимые критические процессы для внедрения этих стратегий; 4) возможности – какие возможности необходимы для реализации и совершенствования выделенных процессов; 5) вклад заинтересованной стороны – какой вклад требуется субъекту малого предпринимательства со стороны заинтересованных сторон для поддержки и развития этих возможностей.

Прогрессивность «призмы эффективности» заключается в переносе акцентов и ориентацию на основных стейкхолдеров субъекта малого предпринимательства. Согласно авторскому видению, стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства должна быть цельным многоуровневым процессом, позволяющим количественно оценить

результативность и отдачу всего комплекса бизнес–процессов. Использование базовых положений концепции «призмы эффективности» и особенностей потребительского рынка, позволило сформировать иерархическую модель оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства на основе концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров (рис. 3.7).

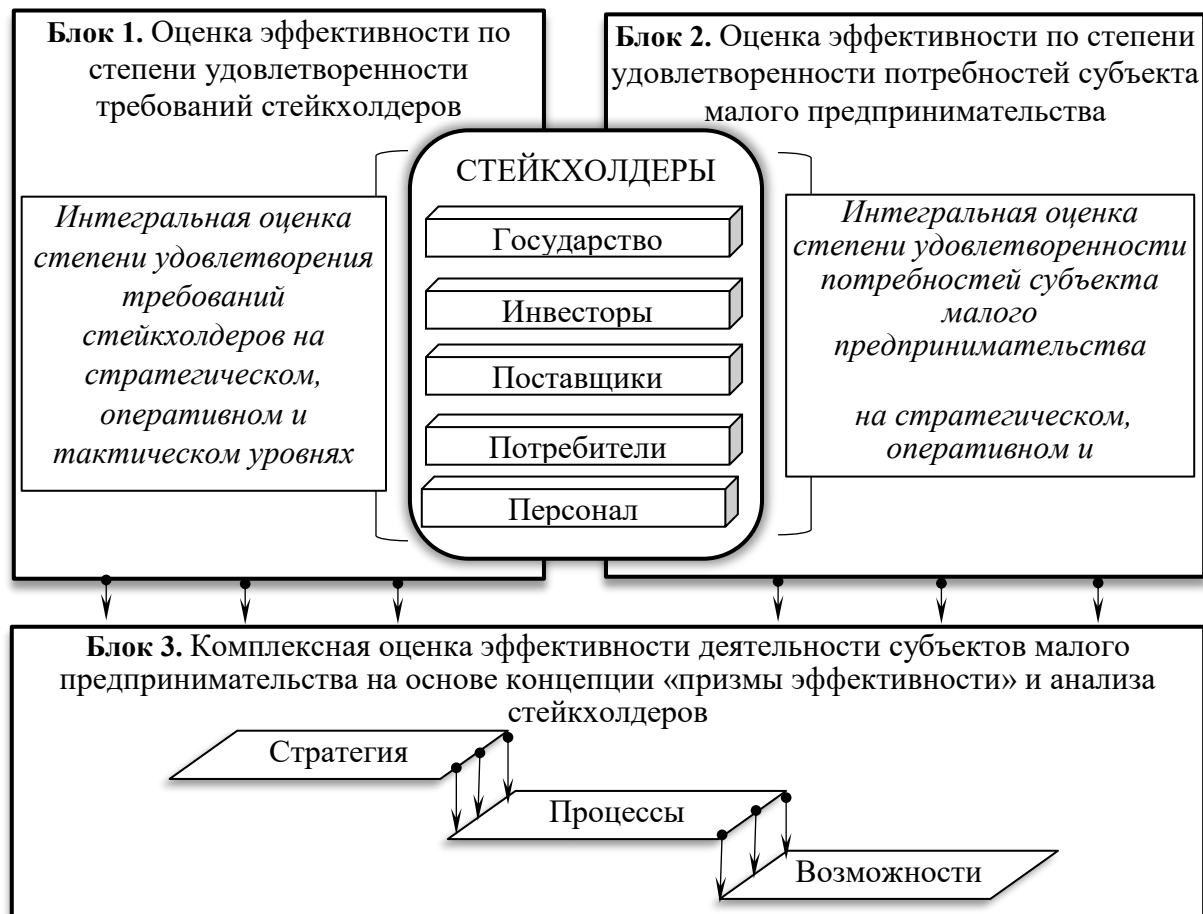


Рисунок 3.7 – Иерархическая модель оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства на основе концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров
(авторская разработка)

Отличительной особенностью разработанной иерархической модели (рис. 3.7) является возможность учета следующих исходных положений: субъекты малого предпринимательства не могут сконцентрироваться исключительно на потребностях одной или нескольких традиционных

заинтересованных сторон в бизнесе (обычно это: акционеры (инвесторы) и клиенты), если они стремятся стабильно функционировать и быть конкурентоспособными в долгосрочной малого предпринимательства и их стейкхолдеры строят свои отношения исходя из соображений взаимных обязательств и взаимообусловленности. Стейкхолдеры осуществляя свои действия, рассчитывая в ответ на адекватные реакции со стороны субъекта предпринимательской деятельности. Субъекты малого предпринимательства, со своей стороны, имеют определенные потребности, которые могут удовлетворить только при участии стейкхолдеров

Согласно предложенного подхода, все субъекты предпринимательской деятельности пытаются получить определенный вклад от каждой из заинтересованных сторон, так же, как все стейкхолдеры стремятся извлечь определенные выгоды от деятельности субъекта малого предпринимательства. Определяющим критерием эффективности деятельности конкретного субъекта малого предпринимательства является умение управлять взаимоотношениями с каждой из заинтересованных сторон, обеспечивая максимальную выгоду взаимоотношений и получение целевой прибыли, необходимой для дальнейшего развития.

Учитывая необходимость учета интересов всех заинтересованных сторон, актуализируется необходимость решения двойной задачи: с одной стороны, необходимо выяснить, кто является заинтересованными сторонами и в чем выражаются их потребности в данном бизнесе, с другой – определить какой именно вклад субъект малого предпринимательства требует от своих стейкхолдеров. При этом, следует иметь ввиду, что оценочная система аналитического процесса комплексной оценки эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства на основе концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров должна быть индивидуальной и учитывать особенности деятельности отдельного субъекта малого предпринимательства.

Принимая во внимание, что в процессе своего развития субъекты малого предпринимательства должны обеспечивать логическую связь между такими параметрами как: «измерение» и «управление», предлагаемый подход к оценке стратегической согласованности развития предусматривает использование комплекса показателей, которые позволяют синхронизировать оценку потребностей субъекта малого предпринимательства и требований его стейкхолдеров, а также ориентированы на разработку стратегических решений и средств их выполнения с учетом конкретных процессов и возможностей субъектов малого предпринимательства. Исходя из структуры предложенной иерархической модели (рис. 3), а также на основе критического анализа современных научных исследований формирования систем показателей оценки эффективности деятельности субъектов предпринимательской деятельности [33; 80; 82; 88] были сформулированы основные критериальные характеристики и оценочные показатели, рекомендуемые к включению в расчетно–аналитический комплекс по оценке стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства (табл. 3.5).

Теоретико–методической основой предложенной системы показателей стали вербальные характеристики ожиданий и потребностей субъекта предпринимательства и его основных стейкхолдеров. Аналитические показатели, приведенные в Приложении Н сгруппированы по трем иерархическим уровням:

- 1) стратегически–ориентированные (непосредственно или косвенно характеризующие достижение стратегических целей субъекта малого предпринимательства);
- 2) процессно–ориентированные (отражают особенности реализации бизнес–процессов и их результаты);
- 3) операционно–ориентированные (характеризуют операционные возможности и эффективность деятельности субъекта малого предпринимательства).

Имплементацию предложенного подхода к комплексной оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства на основе концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров предлагается выполнять на основе разработанного алгоритма (рис. 3.8), определяющего порядок и направления анализа, дает понимание причинно–следственных связей и обеспечивает цикличность процесса измерения эффективности: от выходных данных и информации (через их анализ и интерпретацию) к принятию обоснованных управленческих решений и действий относительно стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства.

Первый этап предполагает формирование базы данных относительно профилей стейкхолдеров согласно принципа иерархий: возможности, процессы, стратегии; содержит набор операционно–, процессно– и стратегически–ориентированных показателей – комплексных критериев эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства по исследуемым стейкхолдерам.

На втором этапе осуществляется определение приоритетов по векторам важности, основываясь на комплексных критериях эффективности по трем аспектам: на стратегическом уровне, на уровне процессов и возможностей субъекта малого предпринимательства. Исходя из содержания данного этапа, для анализа профилей стейкхолдеров, установки приоритетов важности и срочности изменений наиболее целесообразно применение комбинации методов анализа иерархий и экспертного метода.

Третий этап подразумевает разработку комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства. Данный этап направлен на усовершенствование процесса управления эффективностью деятельности субъекта малого предпринимательства.



Рисунок 3.8 – Алгоритм оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства на основе концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров (авторская разработка)

Отметим, что при практической реализации предложенного подхода следует обратить внимание на обязательное обеспечение взаимосвязи, взаимообусловленности и обмена информацией между элементами этапа процесса обоснования управленческих решений, поскольку это является необходимым условием достижения целевой результативности дальнейших регулятивных действий.

Научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства приведен в Приложении О.

Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства и результаты расчета агрегированных индексов по каждому стейкхолдеру приведены в Приложении П.

Обобщенные результаты дифференциации субъектов малого предпринимательства по степени согласованности стратегических ориентиров, бизнес–процессов и ресурсного обеспечения во взаимодействии с ключевыми стейкхолдерами приведены в табл. 3.5.

Таблица 3.5 – Обобщенные результаты оценки стратегической согласованности развития деятельности субъектов малого предпринимательства

(коэф.)

Наименование субъекта малого предпринимательства	Значения агрегированных показателей по стейкхолдерам					Интегральный индекс (I ^{SSC})	Уровень стратегической согласованности
	Потребители (SI ^C)	Инвесторы (SI ^I)	Поставщики (SI ^S)	Государство (SI ^G)	Персонал (SI ^P)		
Малые предприятия							
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	0,711	0,670	0,659	0,712	0,639	0,679	повышенный
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,481	0,450	0,460	0,500	0,430	0,460	ограниченный
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,569	0,510	0,549	0,590	0,490	0,539	ограниченный
ООО «ПИР»	0,588	0,540	0,559	0,596	0,529	0,559	умеренный
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	0,689	0,650	0,669	0,719	0,619	0,669	повышенный
ООО «АСТА ДОН»	0,469	0,440	0,450	0,475	0,420	0,450	ограниченный
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	0,711	0,670	0,659	0,712	0,639	0,679	повышенный
Микропредприятия							
ООО «СОЮЗКО»	0,489	0,460	0,470	0,504	0,440	0,470	ограниченный
ООО «Донпоставка»	0,463	0,430	0,440	0,479	0,410	0,440	низкий
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,578	0,520	0,539	0,594	0,509	0,549	ограниченный
ООО «СТМ–МЕТ»	0,659	0,620	0,639	0,682	0,599	0,639	умеренный
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,562	0,530	0,549	0,558	0,500	0,539	ограниченный
ООО «СОЮЗ–М»	0,549	0,500	0,529	0,563	0,480	0,519	ограниченный
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	0,567	0,520	0,539	0,570	0,500	0,539	ограниченный
ООО «ЛЕВАНТ»	0,450	0,420	0,430	0,464	0,400	0,430	низкий

Полученные значения индексов (табл. 3.5) показывают, что для большей части исследуемых субъектов малого предпринимательства характерна относительная сбалансированность стратегических ориентиров и операционных процессов в отношении потребителей и государства, что отражает ориентацию малого бизнеса на удержание рыночных позиций и соблюдение институциональных требований. В то же время более низкие значения интегральных индексов по группе инвесторов и персонала указывают на ограниченность инвестиционной привлекательности, недостаточную финансовую устойчивость и неполную реализацию трудового потенциала, что сдерживает долгосрочное развитие предприятий. Различия между индексами возможностей, процессов и стратегий внутри отдельных стейкхолдерских групп свидетельствуют о несинхронности элементов организационно–экономического механизма, когда наличие ресурсов и потенциала не всегда сопровождается эффективными управленческими процессами и стратегической направленностью. В совокупности это подтверждает тезис о том, что эффективность деятельности субъектов малого предпринимательства определяется не абсолютными значениями отдельных показателей, а степенью согласованности интересов стейкхолдеров, внутренних возможностей предприятия и реализуемых управленческих решений, что обосновывает необходимость комплексного, стейкхолдер–ориентированного подхода к оценке и корректировке организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства.

Таким образом, предложенный научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, основанный на системе количественных индикаторов и интегральных индексов, отражающих взаимосвязь возможностей, процессов и стратегических ориентиров деятельности, а также обеспечивающий соотнесение экономических, организационных и социально–трудовых показателей субъекта малого предпринимательства с ожиданиями, потребностями, вкладом и уровнем удовлетворенности

ключевых стейкхолдеров (потребителей, инвесторов, поставщиков, государства и персонала), позволяет провести целостную и многоуровневую оценку, а также определить характерный для субъекта малого предпринимательства стратегической согласованности развития.

3.3. Форсайт–ориентированный подход к стратегическому развитию малого и молодёжного предпринимательства

В п.п 3.1 и п.п. 3.2 диссертации были обоснованы инструменты выбора стратегических альтернатив и методика оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства. Комплексная оценка стратегической согласованности развития, основанная на системе показателей и стейкхолдерском подходе, отражает преимущественно текущее и ретроспективное состояние субъекта малого предпринимательства. В условиях высокой неопределённости, технологических сдвигов и трансформации конкурентной среды возрастает потребность в инструментах, позволяющих учитывать стратегически траектории развития, вероятностные сценарии и экосистемные эффекты взаимодействия. В этой связи оценка стратегической согласованности должна быть дополнена механизмами системного форсайта и экосистемного анализа

Разработка эффективной стратегии развития малого предпринимательства является обязательным атрибутом развития экономики регионов и страны в целом. Она должна быть основана на комплексной диагностике, включающей оценку качества механизмов обеспечения развития, обоснованности нормативно–правовых актов, регулирующих этот процесс, оценку существующих слабых позиций и сильных сторон деятельности малого предпринимательства и определение эффективности программ государственной поддержки. Вместе с тем в условиях динамичных технологических и институциональных изменений диагностика текущего состояния не является достаточной для долгосрочного устойчивого развития

субъекта малого предпринимательства. Возрастает потребность в инструменте, который позволяет не только фиксировать текущее положение, но и формировать обоснованные сценарии будущего, увязывая их с управленческими решениями и ресурсными возможностями. Действенным инструментом повышения устойчивости малого предпринимательства, улучшения координации усилий государства и бизнеса, адаптации к вызовам и трендам, а также укрепления конкурентных позиций выступает методология системного форсайта. Форсайт позволяет выявлять приоритеты и направления развития, обеспечивающие максимальный эффект, однако его широкое внедрение в практику управления малым бизнесом пока сдерживается недостаточной разработанностью прикладных методических и организационных инструментов.

Теоретические, методологические и практические аспекты использования системного форсайта для поддержки и развития малого предпринимательства в России являются объектом активных научных дискуссий отечественных ученых. Анализ исследований ученых в данном направлении демонстрирует всесторонний интерес к изучению данной проблематики. Анализ последних исследований показал, что в работе [32] описана методология и этапы проведения форсайта, а также охарактеризовано его влияние на повышение конкурентоспособности малого бизнеса, достаточно аргументировано обоснована необходимость использования форсайта для адаптации предприятий малого бизнеса в условиях неопределенности и хаотичного характера рынка. Х.Ш. Губаев Х.Ш., подчеркивая важность точного прогнозирования изменений в условиях непредсказуемости рынка, рассматривает роль форсайт–анализа в формировании стратегий развития малого бизнеса, а также определяет преимущества и ограничения форсайт–анализа в применении к малому бизнесу [58]. А.И. Морозовой предложена методология применения системного форсайта для прогнозирования развития малого бизнеса в России [130].

Заслуживает внимания исследование И.О. Зайцева [78], в котором приводятся результаты исследования влияния системного форсайта на формирование эффективных стратегий развития малого бизнеса, особое внимание уделено определению роли государства в поддержке форсайт-проектов. Следует отметить также исследование О.А. Костиковой [109], в котором показано, как форсайт помогает бизнесу адаптироваться к изменениям и выдерживать конкуренцию, а также определены основные препятствия на пути внедрения форсайт-анализа и предложены меры по их устранению. Важные вопросы поднимает в своем исследовании В.А. Лаптев [121], характеризуя роль системного форсайта в условиях цифровой трансформации экономики и показывая, как форсайт помогает малым предприятиям адаптироваться к новым технологиям и рыночным условиям. Исследование Л.Н. Матвеевой [125] посвящено методологическим аспектам использования форсайта в стратегическом управлении малым бизнесом, сфокусировано внимание на перспективах и вызовах, связанных с внедрением форсайта в практику российских компаний. Представляет интерес исследование В.В. Селиверстова [167], в котором рассматриваются вопросы содействия форсайта регионам в формировании конкурентных преимуществ и развитии предпринимательства, приводятся примеры реализации форсайт-проектов и их влияние на развитие малого бизнеса.

Необходимо отметить практическую ценность предложенных С.И. Сорокиным механизмов взаимодействия форсайт-команд и бизнеса [176] и Е.В. Тереховой механизмов применения форсайт-анализа для улучшения государственной политики поддержки малого бизнеса [188].

Несмотря на достаточно высокий уровень разработанности проблематики системного форсайта, нерешенными остаются ряд вопросов, ограничивающих его внедрение в практику деятельности субъектов малого предпринимательством. Так, отсутствует общепринятое определение сущности понятия «форсайт», отсутствует операционализация преимуществ системного форсайта применительно к развитию малого

предпринимательства, отсутствует целостный комплекс системообразующих методов системного форсайта, адаптированный к специфике малого предпринимательства, не определены наиболее актуальные для российских руководителей и ведущих специалистов малого бизнеса форсайт-мероприятия.

Изучение научной литературы показало, что термин «форсайт» употребляется в различных контекстах и трактуется по-разному в зависимости от области применения (управление, футуристика, стратегическое планирование). Отсутствие однозначного понимания затрудняет правильное использование и интерпретацию этого инструмента. Четкое понимание сущности понятия «форсайт» поможет предпринимателям, руководителям и государственным органам эффективно использовать этот инструмент для прогнозирования, планирования и стратегического управления предпринимательской деятельностью. В Приложении Р приведены научные интерпретации понятия «форсайт», которые раскрывают многослойность и многогранность понятия «форсайт», подчеркивая его универсальность, аналитическую и прогностическую природу, а также практическую значимость для бизнеса и экономики. Данные определения подчеркивают сочетание анализа прошлого и настоящего с прогнозированием будущего, учеными подчеркивается важность форсайта как инструмента для инновационного развития и адаптации к изменяющимся условиям, отмечается практическая польза форсайта для бизнеса и экономики, подчеркивается его прикладной характер.

Форсайт традиционно рассматривается как метод, позволяющий прогнозировать будущее и определять перспективные направления развития. Его применяют для выявления потенциальных угроз и возможностей, которые появятся в ближайшей и отдаленной перспективе. Форсайт помогает разрабатывать стратегии и политики, соответствующие будущим вызовам и возможностям. Е.В. Терехова подчеркивает, что форсайт – это «...не просто инструмент прогнозирования, а целая философия системного мышления, включающая в себя анализ и синтез знаний из различных сфер: экономики,

политики, экологии, технологий и социологии» [188, с. 62]. Он позволяет выявлять взаимосвязи между этими областями и принимать комплексные решения.

В ряде исследований [32; 58; 188] форсайт рассматривается как практический инструмент, который помогает организациям, правительствам и обществу принимать правильные решения. Форсайт помогает ставить цели, формулировать стратегии и подбирать инструменты для их реализации, а также мониторить и корректировать ход их выполнения. Ряд ученых [121; 167] акцентирует внимание на том, что форсайт – это не только индивидуальная деятельность, но и процесс коллективного взаимодействия, в котором принимают участие представители бизнеса, правительства, науки и гражданского общества. Эксперты собираются для обсуждения перспективных направлений развития и формирования общей картины будущего.

Некоторые авторы [176; 188] отмечают, что форсайт способствует выявлению инновационных направлений и поддерживает инновационные процессы в экономике и обществе. Он помогает преодолеть стереотипы и перейти к более инновационным и устойчивым моделям развития. Ряд исследований [109; 125] посвящено рассмотрению влияния форсайта на повышение конкурентоспособности предприятий и целых экономик. Он позволяет бизнесу адаптироваться к изменениям, разрабатывать новые продукты и услуги, переходить на новые рынки и занимать лидирующие позиции.

В научной публикации [58] форсайт рассматривается как инструмент, помогающий бороться с неопределенностью и рисками. Он позволяет заранее предусматривать и минимизировать потенциальные угрозы, разрабатывать сценарии развития и корректировать стратегию в зависимости от складывающихся обстоятельств. Форсайт также рассматривают как современный подход к стратегическому менеджменту, дополняющий традиционный подход [125]. Он позволяет не только планировать будущее, но

и адаптировать стратегии в зависимости от изменений внешней среды, учитывать потребности различных заинтересованных сторон и добиваться устойчивого роста.

Обобщение результатов проведенного контент-анализа понятия «форсайт» позволило определить стороны его рассмотрения в современной научной литературе (рис. 3.9).

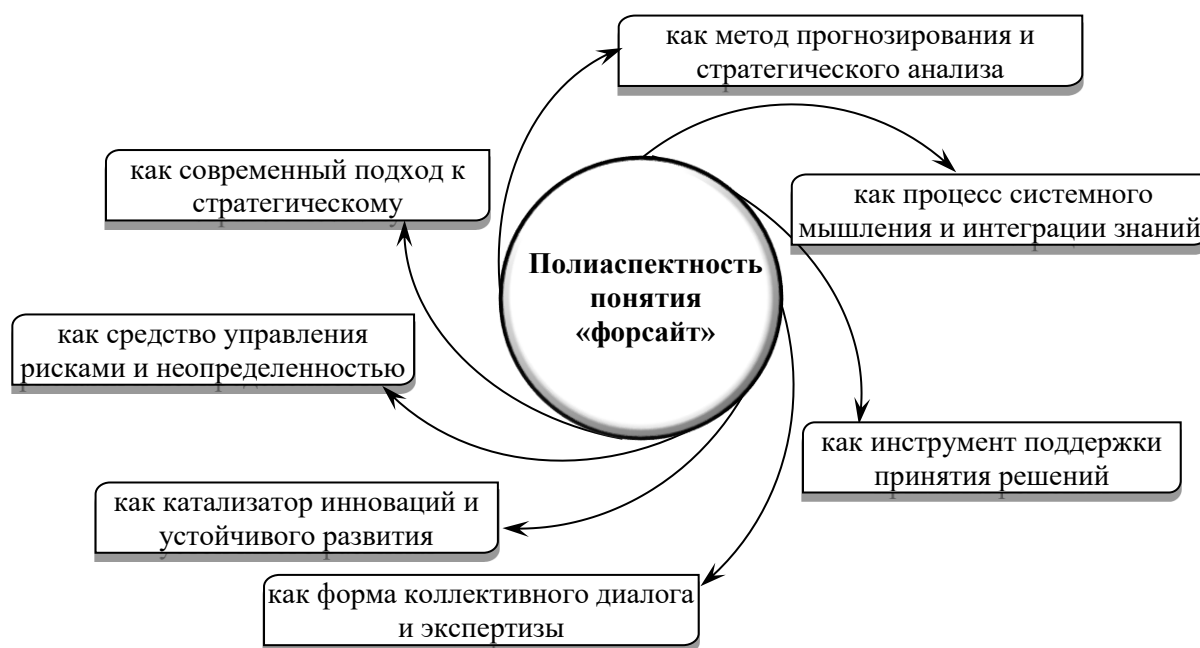


Рисунок 3.9 – Стороны рассмотрения понятия «форсайт» в современной научной литературе (составлено автором на основе обобщения [58; 78; 109; 121; 125; 176; 188])

Многоаспектность понятия «форсайт», позволяет аргументированно утверждать, что форсайт ориентирован не только на создание возможных вариантов развития будущего, но и направлен на формирование желаемых сценариев с использованием широкого прогнозируемого инструментария [78; 109], что акцентирует внимание на его системности.

Под системным форсайтом развития малого предпринимательства понимается «...комплексный процесс построения желаемых сценариев будущего малого предпринимательства на основе интеграции определенных

стратегических приоритетов усовершенствования информационного, материально–технического, кадрового, институционального и институционального и финансово–кредитного обеспечения, нацеленный на преодоление препятствий и активизации решений по его развитию» [121, с. 106].

Необходимо отметить, что системный форсайт является надежным и эффективным инструментом для долгосрочного стратегического планирования и устойчивого развития, особенно в условиях неопределенности и быстрых изменений. Использование форсайта в сфере развития малого предпринимательства направлено на постоянное, систематическое выявление препятствий, которые могут возникнуть в будущем, предусматривает необходимость аналитической работы и определение вариантов оптимальных решений развития, а также повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства [36]. Основные преимущества системного форсайта в сфере развития малого предпринимательства приведены в табл. 3.6.

Таблица 3.6 – Основные преимущества системного форсайта в сфере развития малого предпринимательства

Преимущество	Описание
1. Целостный подход	Системный форсайт позволяет малому бизнесу учесть все аспекты своей деятельности (маркетинг, финансы, технологии, законодательство), что помогает предотвратить стратегические ошибки и адаптироваться к быстро меняющимся условиям.
2. Возможность привлечения партнеров	Системный форсайт вовлекает в обсуждение различные заинтересованные стороны (инвесторов, клиентов, партнеров, др. стейкхолдеров), что позволяет малому бизнесу получить доступ к новым ресурсам и повысить шансы на успешное развитие.
3. Долгосрочная перспектива	Системный форсайт ориентирован на долгосрочные горизонты, что особенно важно для малого бизнеса, особенностью которого является краткосрочный характер мышления и стремление быстро окупить вложения.
4. Раннее выявление рисков и угроз	Системный форсайт помогает предприятиям малого бизнеса своевременно выявлять потенциальные риски и угрозы, снижая вероятность неудачи и банкротств.

Преимущество	Описание
5. Повышенная адаптивность	Системный форсайт делает малый бизнес более гибким и готовым к быстрому реагированию на изменения внешней среды, что повышает шансы на выживание и успех.
6. Поддержка инноваций	Системный форсайт способствует выявлению новых ниш и возможностей для малого бизнеса, помогая ему стать лидером в инновациях и освоить перспективные направления деятельности.
7. Повышение уровня конкурентоспособности	Системный форсайт позволяет предпринимателям создавать уникальные конкурентные преимущества, разрабатывать оригинальные стратегии и быть лидером конкурентных преимуществ за потребителя и ресурсы.
8. Многопара-метрический анализ	Учитывает множество факторов, влияющих на развитие малого бизнеса (демография, технологии, экология, экономика), что делает прогнозирование более точным и полным.
9. Поддержка устойчивого развития	Системный форсайт поощряет малые предприятия учитывать экологические и социальные аспекты своей деятельности, что делает их устойчивыми и способными долго существовать на рынке.
10. Качественные и надежные прогнозы	Системный форсайт базируется на проверенных методах и данных, что позволяет предпринимателям принимать обоснованные решения и чувствовать себя уверенными в завтрашнем дне.

Многоаспектность форсайта, позволяет аргументированно утверждать, что форсайт ориентирован не только на создание возможных вариантов развития будущего, но и направлен на формирование желаемых сценариев с использованием широкого прогнозируемого инструментария [32; 130], что акцентирует внимание на его системности.

Форсайт развития малого предпринимательства является неотъемлемой составляющей экономического развития страны в целом и предусматривает реализацию комплекса системообразующих методов (рис. 3.10), использование которых позволяет качественно повысить точность прогнозирования и эффективность стратегического управления малым бизнесом в условиях динамической внешней среды.

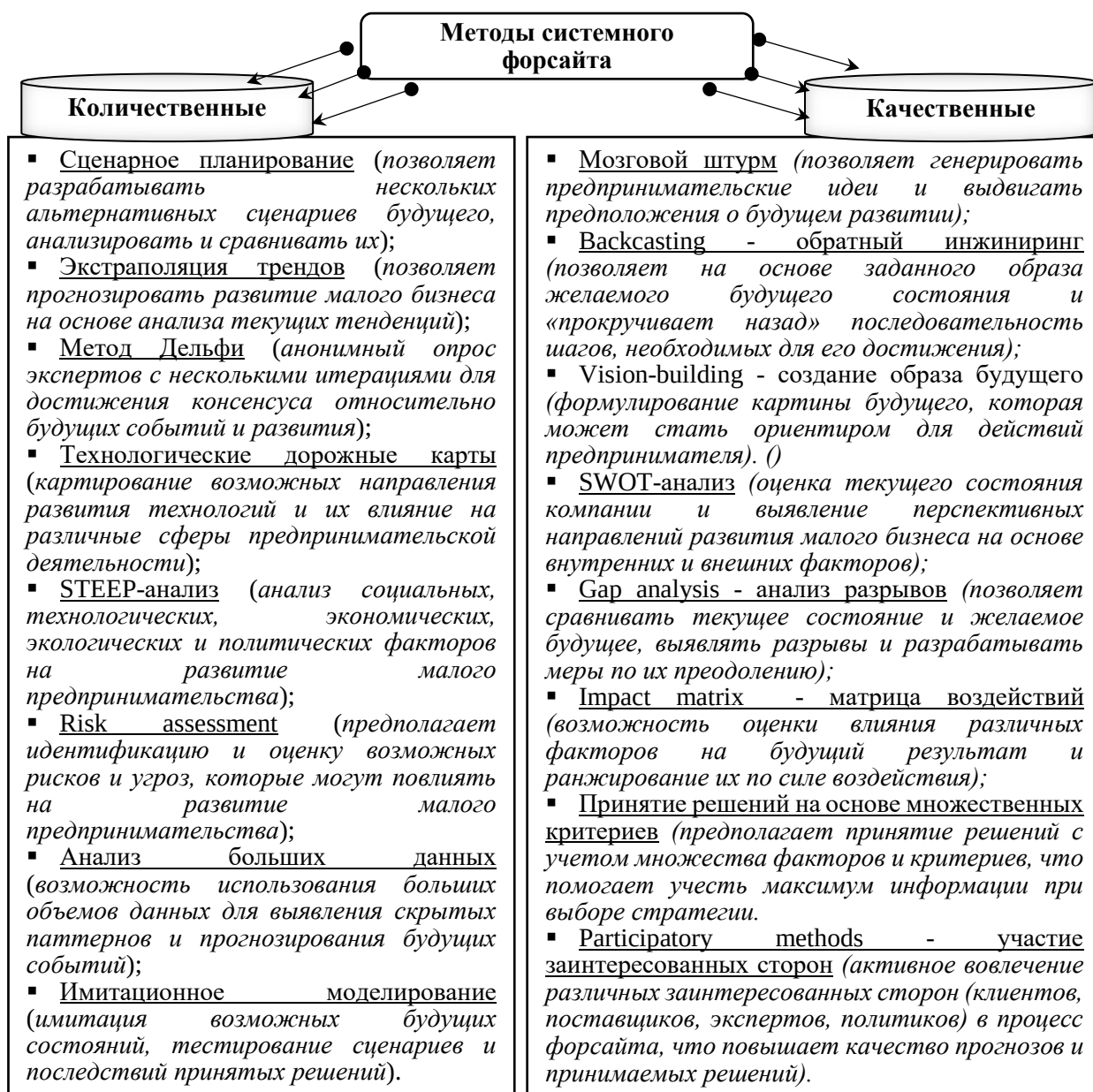


Рисунок 3.10 – Комплекс методов системного форсайта для развития малого предпринимательства (сформировано автором на основе обобщения [32; 36; 78; 121; 130])

Реализация мероприятий и методов системного форсайта обеспечения развития малого предпринимательства позволяет определить перспективы обеспечения развития, очертить возможные горизонты его будущего и разработать практические мероприятия по достижению избранных стратегических ориентиров. Основными требованиями к системному форсайту развития малого предпринимательства является: учет региональной специфики деятельности малого предпринимательства в России (и др.);

обеспечение соответствия направлений стратегического развития деятельности субъектов малого бизнеса к «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства (МСП) до 2030 года» [161] и государственным программам поддержки, реализуемых для малого предпринимательства; учет государственно–частного диалога в сбалансировании интересов относительно видения будущего развития; обеспечение доступа к необходимому объему финансирования предложенных мер из частных, государственных и межгосударственных фондов; усиление взаимодействия между малым бизнесом и научно–исследовательскими учреждениями и организациями.

Для определения наиболее значимых для современного этапа развития малого бизнеса форсайт–мероприятий автором была разработана анкета (Приложение С). В качестве респондентов были привлечены 37 руководителей и топ–менеджеров предприятий малого бизнеса Донецкой Народной Республики. По результатам обработки анкетных данных были получены оценки респондентов относительно наиболее значимых для современного этапа развития малого бизнеса форсайт–мероприятий (рис. 3.11).

Анализ рис. 3.11 показывает, что наибольшие оценки получили форсайт–мероприятия, непосредственно связанные с стратегическим прогнозированием рыночной конъюнктуры, технологических трендов и сценариев развития внешней среды. Это свидетельствует о высокой потребности руководителей субъектов малого предпринимательства в инструментах, позволяющих снизить уровень неопределённости и повысить обоснованность стратегических решений в условиях нестабильной экономической динамики. Таким образом, форсайт воспринимается респондентами прежде всего, как механизм ориентации в будущем и раннего выявления рисков и возможностей.

Значимое место в структуре оценок занимают также мероприятия, ориентированные на оценку инновационного потенциала, цифровых трансформаций и перспектив внедрения новых технологий.



Рисунок 3.11 – Распределение оценок респондентов относительно наиболее актуальных для российских руководителей и ведущих специалистов малого бизнеса форсайт-мероприятий (построено автором)

Данный результат указывает на осознание субъектами малого предпринимательства необходимости технологического обновления как условия сохранения конкурентоспособности и адаптации к изменяющимся требованиям рынка.

Наиболее низкие оценки получили форсайт-мероприятия, имеющие опосредованную или долгосрочную связь с текущими управленческими задачами, в частности связанные с формированием институциональных сценариев или многоуровневых межотраслевых прогнозов. Это отражает специфику управленческого мышления в малом бизнесе, для которого характерна ориентация на прикладные и относительно краткосрочные эффекты, а также ограниченность ресурсов для участия в масштабных и длительных аналитических процессах.

В целом результаты анкетирования, представленные на рис. 3.11, подтверждают вывод о том, что для российских руководителей и ведущих специалистов малого бизнеса наиболее востребованными являются практико-ориентированные форсайт-мероприятия, направленные на поддержку стратегического выбора, повышение адаптивности и снижение неопределённости внешней среды. Это обосновывает необходимость разработки структурно-логической модели системного форсайта как инструмента совершенствования организационно-экономического механизма развития малого предпринимательства (рис. 3.12), в которой приоритет отдается мероприятиям с высокой прикладной значимостью и возможностью интеграции в текущие процессы стратегического управления. Согласно разработанной модели предполагается реализация ряда этапов: начиная от определения генеральной цели форсайта и формирования фокус-группы, состоящей из экспертов в сфере ведения и развития малого предпринимательства и проведения основательного анализа бизнес-окружения до разработки рекомендаций.



**Рисунок 3.12 – Структурно–логическая модель системного форсайта как инструмента совершенствования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства
(разработано автором)**

Разработанная модель алгоритмизации системного форсайта направлена на обеспечение устойчивого и динамичного развития малого предпринимательства в России. Ее практическое назначение состоит в возможности обеспечения своевременной адаптации к условиям предпринимательской среды и максимальном использовании открывающихся возможностей развития,

формировании стратегии устойчивого развития субъектов малого бизнеса в долгосрочной перспективе. Модель учитывает особенности и потребности малого бизнеса, предлагая практический инструмент для формирования стратегии и планирования деятельности.

Таким образом, методология системного форсайта обеспечивает комплексный подход к анализу и прогнозированию развития малого бизнеса, с учетом внешних и внутренних факторов, а также возможностей и рисков. Сформированный комплекс системообразующих методов системного форсайта для развития малого предпринимательства, в отличие от традиционных интегрирует широкий спектр количественных и качественных методов системного форсайта, позволяет провести комплексное изучение внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, выявить потенциальные точки роста и раскрыть новые возможности, а также обоснованно определить стратегические направления и ориентиры для инновационного развития малого предпринимательства.

В развитие изложенных положений отдельного внимания заслуживает молодёжное предпринимательство как специфический сегмент малого бизнеса, обладающий повышенной склонностью к технологическим и цифровым бизнес-моделям. Современная экономическая парадигма Российской Федерации претерпевает фундаментальные трансформации, обусловленные необходимостью форсированного перехода от экспортно-сырьевой модели к экономике, основанной на инновациях, знаниях и высоком уровне добавленной стоимости. В данном контексте молодежное предпринимательство выступает не просто как сегмент малого и среднего бизнеса, а как критически важный драйвер структурной перестройки, способный обеспечить необходимую гибкость и адаптивность национального хозяйства к внешним шокам. Согласно данным, актуальным на конец предыдущего отчетного периода, вклад малого и среднего предпринимательства в валовой внутренний продукт страны составляет 20–22%, что существенно ниже показателей развитых экономик, где данный параметр достигает 50–60% [189]. Однако именно молодежный сегмент, охватывающий

возрастную когорту от 18 до 35 лет, демонстрирует наибольшую склонность к технологическому предпринимательству и внедрению цифровых бизнес-моделей, что подтверждается динамикой регистрации новых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в IT-секторе и сфере креативных индустрий [218]. Проблематика исследования заключается в выявлении диспропорций между декларируемыми мерами государственной поддержки и реальной эффективностью их имплементации на микроуровне [146; 147], а также в оценке потенциала интеграции частного венчурного капитала в государственные программы развития.

Анализ количественных показателей текущей статистики вскрывает ряд тревожных тенденций, связанных с демографической ямой и структурными ограничениями рынка труда. Несмотря на то, что уровень вовлеченности молодежи в предпринимательскую деятельность декларируется на уровне 5–6%, реальный процент устойчивых бизнесов, преодолевающих трехлетний барьер выживаемости, остается значительно ниже, что свидетельствует о недостаточной проработанности механизмов акселерации и менторской поддержки на ранних стадиях жизненного цикла предприятия. Финансовая доступность ресурсов остается одним из ключевых барьеров: средневзвешенные процентные ставки по кредитам для субъектов малого предпринимательства без залогового обеспечения часто превышают уровень рентабельности начинающего бизнеса, создавая кассовые разрывы уже в первые кварталы операционной деятельности [218]. Государственные гранты и субсидии, хотя и играют роль стартового катализатора, зачастую имеют сложную бюрократическую структуру отчетности, отпугивающую потенциальных инноваторов и снижающую общую эффективность бюджетных ассигнований.

Важным аспектом является региональная дифференциация показателей молодежной предпринимательской активности, которая коррелирует с уровнем развития инфраструктуры, наличием опорных университетов и качеством инвестиционного климата в конкретном субъекте федерации. В то время как агломерации федерального значения демонстрируют устойчивый рост

количества стартапов, периферийные регионы сталкиваются с оттоком пассионарной молодежи, что усугубляет социально–экономическое неравенство и тормозит развитие локальных рынков. Существующие стратегии развития до 2030 года требуют корректировки с учетом новых геополитических реалий и необходимости достижения технологического суверенитета, что делает актуальным разработку многоуровневой модели, интегрирующей федеральные ресурсы, региональные инициативы и частный инвестиционный интерес в единую экосистему [174].

Формирование эффективной стратегии развития молодежного предпринимательства требует детального понимания текущей финансовой архитектуры сектора и выявления точек роста, способных обеспечить мультипликативный эффект для национальной экономики. Перед тем как перейти к непосредственному анализу числовых данных, необходимо обозначить проблематику выбора ключевых индикаторов эффективности, которые легли в основу представленных ниже расчетов. Традиционные метрики, такие как количество зарегистрированных предприятий, часто не отражают реального качества предпринимательской среды, так как не учитывают «смертность» бизнесов в первый год существования и их реальный вклад в создание добавленной стоимости. Поэтому в данном исследовании акцент смещен на показатели финансовой устойчивости, эффективности использования капитала и налоговой отдаче на единицу вложенных средств поддержки. Такой подход позволяет уйти от валовых показателей к качественным и оценить реальную отдачу от интеграции государственных и частных ресурсов. В нижеследующей таблице представлены расчетные данные, характеризующие эффективность различных инструментов финансирования в разрезе их влияния на экономические показатели реципиентов поддержки (табл. 3.7).

Таблица 3.7 – Сравнительный анализ эффективности инструментов финансирования молодежных стартапов

Инструмент финансирования	Средний чек (млн руб.)	Период окупаемости (мес.)	ROI для инвестора/государства (%)	Доля выживаемости (3 года, %)	Налоговый мультипликатор
Государственные гранты	2,45	38,2	12,4	41,3	1,84
Льготное кредитование	5,87	34,6	8,9	56,7	2,15
Венчурные инвестиции	15,32	49,8	34,2	28,4	3,67
Собственные средства	1,12	26,4	18,1	64,2	1,43
Краудфандинг	0,89	14,7	0,0	32,8	1,12

Примечание: составлено автором на основе [73; 1471; 142]

Анализ данных, представленных в табл. 3.8, позволяет выявить существенную дивергенцию между различными источниками капитала с точки зрения их влияния на жизненный цикл и финансовую результативность молодежных проектов. Обращает на себя внимание тот факт, что венчурные инвестиции, обладая наивысшим средним чеком в размере 15,32 млн.руб., демонстрируют наиболее высокий коэффициент возврата на инвестиции (ROI) на уровне 34,2%, однако сопряжены с самым низким показателем выживаемости проектов (28,4%) на трехлетнем горизонте. Это свидетельствует о высокорисковой природе инновационных стартапов, которые, в случае успеха, генерируют максимальный налоговый мультипликатор (3,67), то есть на каждый рубль вложенных средств в бюджет возвращается 3,67 рубля в виде налогов в долгосрочной перспективе. В то же время государственные гранты, несмотря на более низкий ROI (12,4%), выполняют важную социальную функцию, поддерживая проекты с более длительным сроком окупаемости (38,2 мес.), которые могут быть неинтересны частному капиталу, но важны для структурного развития экономики [127].

Далее целесообразно рассмотреть отраслевую специфику, так как усредненные данные могут скрывать глубокие различия в моделях монетизации и капиталоемкости различных секторов экономики. Молодежное

предпринимательство неоднородно: IT–сектор требует иных мер поддержки по сравнению с агропромышленным комплексом или сферой услуг. Для формирования многоуровневой стратегии критически важно понимать, какие сектора демонстрируют наилучшую динамику и где наблюдается наибольший дефицит ресурсов. Данные следующей таблицы иллюстрируют отраслевую дифференциацию показателей рентабельности и капиталоемкости, что позволяет определить приоритетные направления для точечной государственной интервенции (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Отраслевая матрица финансовой эффективности молодежных предприятий

Отрасль экономики	Средняя маржинальность EBITDA (%)	Капиталоемкость (млн руб./раб. место)	Темп прироста выручки (CAGR, %)	Доля экспорта в выручке (%)
IT и разработка ПО	28,74	0,45	34,21	18,65
Производство и переработка	11,23	4,89	8,45	4,12
Сфера услуг и HoReCa	14,56	1,23	12,78	0,34
Агротехнологии	19,82	3,56	15,92	7,89
Креативные индустрии	22,14	0,67	21,34	11,45

Примечание: рассчитано автором

Интерпретация числовых рядов табл.3.9 позволяет сделать вывод о наличии разрыва в капиталоемкости создания рабочих мест между технологическим сектором и реальным производством. Так, для создания одного рабочего места в производственном секторе требуется 4,89 млн.руб, инвестиций, тогда как в IT–сфере этот показатель составляет всего 0,45 млн.руб., что более чем в 10 раз меньше. При этом сектор разработки программного обеспечения демонстрирует высочайший темп совокупного среднегодового роста (CAGR) на уровне 34,21% и маржинальность по EBITDA 28,74%. Это математическое соотношение диктует логику распределения государственных ресурсов: субсидирование процентных ставок и лизинг оборудования более актуальны для производителей и аграриев, в то время как IT и креативные индустрии нуждаются в грантовой поддержке на разработку и налоговых преференциях для

масштабирования [168]. Агротехнологии показывают интересный баланс высокой маржинальности (19,82%) и значительной капиталоемкости (3,56 млн.руб.), что делает этот сектор перспективным для гибридных форм финансирования,

Переходя к прогнозной части исследования, необходимо построить модели развития ситуации на горизонте до 2035 года. Сценарное моделирование позволяет оценить влияние различных макроэкономических факторов и управленческих решений на итоговые показатели вклада молодежного предпринимательства в ВВП, Разработанные сценарии (инерционный, базовый и целевой) базируются на различных предпосылках относительно темпов роста экономики, доступности кредитных ресурсов и интенсивности государственной поддержки, Ниже представлены расчетные параметры ключевых индикаторов для трех сценариев, полученные методом имитационного моделирования (табл. 3.9).

Анализ прогнозных данных свидетельствует о наличии точки бифуркации в районе 2028–2030 годов, где разрыв между инерционным и целевым сценариями начинает расти по экспоненте. В инерционном сценарии доля в ВВП к 2035 году достигает лишь 22,89%, что фактически означает стагнацию сектора с учетом инфляционных процессов.

Таблица 3.9 – Прогнозные показатели вклада молодежного предпринимательства в экономику РФ до 2035 года

Показатель / Сценарий	Краткосрочный прогноз (t+1)	Среднесрочный прогноз (t+5)	Долгосрочный прогноз (t+10)	Совокупный эффект (трлн.руб.)
Доля в ВВП (Инерционный)	21,45%	22,12%	22,89%	145,23
Доля в ВВП (Базовый)	22,15%	25,67%	28,45%	189,56
Доля в ВВП (Целевой)	23,89%	31,23%	38,56%	267,89
Занятость (Инерционный, млн.чел)	18,23	18,56	18,89	—
Занятость (Целевой, млн.чел)	19,45	22,34	25,67	—

Примечание: рассчитано автором

В то же время реализация целевого сценария, предполагающего активную интеграцию частных инициатив и реформу системы поддержки, способна

вывести показатель на уровень 38,56%, что обеспечит дополнительный совокупный эффект для экономики в размере более 120 трлн.руб. разницы между сценариями (26,89 по сравнению с 145,23). Прирост занятости в целевом сценарии до 25,67 млн.чел. потребует кардинального изменения структуры рынка труда и системы образования [208]. Разница в дельтах прироста между сценариями подтверждает гипотезу о нелинейности экономического развития и высокой чувствительности системы к управляющим воздействиям на ранних этапах.

Для реализации целевого сценария необходима детальная проработка финансового механизма, обеспечивающего доступность «длинных» денег. Текущая волатильность ключевой ставки и инфляционное давление создают серьезные препятствия для долгосрочного планирования. В следующей таблице приведен расчет чувствительности бизнес–моделей молодежных предприятий к изменению стоимости заемного капитала, что позволяет обосновать необходимость введения специальных финансовых инструментов (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости (NPV) проектов к изменению стоимости капитала

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	Проекты в торговле (NPV, млн.руб.)	Производственные стартапы (NPV, млн.руб.)	IT–проекты (NPV, млн.руб.)	Доля убыточных проектов (%)
8,00%	12,45	45,67	89,23	15,4
12,00%	8,23	21,34	76,54	28,7
16,00%	4,12	–5,67	64,12	48,2
20,00%	0,56	–18,23	52,34	67,9
24,00%	–2,34	–28,90	41,23	82,3

Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости (NPV) проектов к изменению стоимости капитала (табл. 3.11) демонстрирует критическую уязвимость производственных стартапов к росту стоимости фондирования. При ставке WACC на уровне 16% NPV производственных проектов уходит в отрицательную зону (–5,67 млн.руб.), что делает их экономически бессмысленными для частного инвестора без государственного субсидирования процентной ставки. В то же время IT–проекты сохраняют положительный NPV

даже при ставке 24% (41,23 млн руб.) за счет высокой маржинальности и низкой капиталоемкости, однако доля убыточных проектов в целом по выборке при такой ставке достигает катастрофических 82,3%. Это математически доказывает, что унифицированная кредитная политика губительна для реального сектора молодежного предпринимательства и требует внедрения дифференцированных ставок или инструментов долевого финансирования, снижающих долговую нагрузку на этапе становления [200].

Обобщая результаты проведенного исследования, можно констатировать наличие системного дисбаланса между потребностями растущего сектора молодежного предпринимательства и существующими механизмами их финансового обеспечения. Корреляционные связи указывают на то, что простое увеличение объемов бюджетного финансирования без изменения его структуры и механизмов доведения до конечного получателя имеет затухающую предельную полезность. Наблюдается эффект насыщения, когда каждый следующий миллиард рублей государственных инвестиций в традиционные формы поддержки (субсидии) приносит все меньший прирост добавленной стоимости. В то же время, интеграция частного капитала через механизмы государственно–частного партнерства и фондов фондов показывает потенциал к экспоненциальному росту эффективности, особенно в высокотехнологичных отраслях. Математическое моделирование подтверждает, что для достижения показателей целевого сценария 2035 года необходимо не линейное, а структурное изменение пропорций финансирования в пользу инструментов разделения рисков (гарантии, вход в капитал), что позволит активировать инвестиционный мультипликатор и привлечь на один рубль бюджетных средств до 3–4 рублей частных инвестиций [22].

Проведенное комплексное исследование позволяет сформулировать ряд концептуальных положений, определяющих вектор развития молодежного предпринимательства на долгосрочную перспективу. Полученные количественные оценки однозначно свидетельствуют о том, что существующая модель поддержки, базирующаяся преимущественно на прямом безвозвратном

финансировании и стандартных кредитных продуктах, исчерпала свой потенциал эффективности и не способна обеспечить качественный рывок, необходимый для достижения технологического суверенитета страны. Ключевой проблемой остается высокая чувствительность реального сектора к стоимости капитала, что в условиях макроэкономической волатильности создает непреодолимые барьеры для входа молодежи в производственные и высокотехнологичные проекты с длительным циклом окупаемости.

Стратегическим императивом становится переход к многоуровневой экосистемной модели, где государство выступает не только как донор финансовых ресурсов, но и как гарант стабильности правил игры, берущий на себя инфраструктурные риски. Перспективы применения полученных результатов лежат в плоскости реформирования институтов развития: необходим отказ от валовых показателей отчетности в пользу метрик экономической эффективности, таких как налоговый мультипликатор и добавленная стоимость на одного занятого. Данные моделирования показывают, что смещение фокуса поддержки с «выживания» максимального количества микропредприятий на акселерацию быстрорастущих компаний—«газелей» способно дать кратный прирост вклада в ВВП на горизонте 10–15 лет.

Особое внимание следует уделить региональному аспекту. Унификация мер поддержки без учета локальной специфики снижает общую эффективность системы. Перспективным направлением является кластеризация регионов и внедрение дифференцированных налоговых и кредитных режимов, стимулирующих не только открытие бизнеса в столицах, но и развитие производственных цепочек в регионах. Это позволит выровнять социально—экономические диспропорции и создать точки роста на периферии, удерживая квалифицированные кадры на местах.

Интеграция частных инициатив должна реализовываться через механизмы синдицированного венчурного кредитования и создание фондов с участием государственного капитала, работающих по рыночным принципам, но с мандатом на поддержку приоритетных отраслей. Только такой гибридный

подход, сочетающий рыночную мотивацию частного инвестора и стратегическое видение государства, позволит преодолеть «долину смерти» стартапов и трансформировать молодежный энтузиазм в устойчивый экономический рост.

Следует отметить, что реализация предложенной стратегии развития малого предпринимательства требует не только финансовых вливаний, но и синхронизации с образовательной политикой, чтобы формировать компетенции, востребованные в экономике будущего.

Таким образом, методология системного форсайта обеспечивает комплексный подход к стратегическому управлению развитием малого предпринимательства, включая его молодёжный сегмент, за счёт интеграции прогнозирования, сценарного анализа, экспертных процедур и механизмов согласования интересов стейкхолдеров. Предложенный научно–методический подход к системному форсайту развития малого предпринимательства, основанный на формировании сценариев и стратегических приоритетов с использованием методов прогнозирования, экспертно–сценарных процедур с их последующей интеграцией в инструменты организационно–экономического механизма поддержки малого предпринимательства, обеспечивает раннее выявление рисков и «точек роста», согласование мер государственной и региональной поддержки направленных на повышение обоснованности выбранного вектора стратегического развития.

Интеграция системного форсайта и экосистемного подхода в процесс стратегирования развития малого предпринимательства позволяет перейти от статической оценки эффективности к динамической оценке стратегической согласованности, учитывающей не только текущее состояние и ресурсы субъекта малого предпринимательства, но и долгосрочные траектории его развития в системе взаимодействий с ключевыми стейкхолдерами и институтами инновационной экосистемы. Это формирует методологическую основу для разработки адаптивных и устойчивых стратегий развития малого предпринимательства в условиях высокой неопределённости и структурных трансформаций экономики.

Выводы к разделу 3

Формирование направлений совершенствования организационно-экономического механизма развития малого предпринимательства осуществлялось на основе поэтапного подхода, предусматривающего: разработку комплекса стратегических альтернатив с учётом стадий жизненного цикла субъектов малого предпринимательства; формирование научно-методического подхода к оценке стратегической согласованности их развития; обоснование форсайт-ориентированного подхода к стратегическому развитию малого и молодёжного предпринимательства.

1. В рамках развития инструментов стратегического выбора разработана матрица стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства, интегрированная с методикой идентификации стадии жизненного цикла и динамики объёмов деятельности. Использование матрицы позволило перейти от интуитивного выбора стратегии к формализованному стратегическому анализу, основанному на сопоставлении конкурентных условий, этапов жизненного цикла и целевых ориентиров развития.

2. Доказано, что выбор стратегической альтернативы, зафиксированной в матрице, не гарантирует достижения целевых параметров развития, поскольку отражает лишь направление стратегического выбора и не позволяет оценить степень согласованности стратегических целей с ресурсными возможностями, интересами стейкхолдеров и результативностью бизнес-процессов. Это обусловило необходимость разработки научно-методического подхода к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства.

3. Аргументировано, что в условиях высокой неопределённости внешней среды, цифровизации экономики и усиления экосистемных эффектов традиционные подходы к стратегическому управлению развитием субъектов малого предпринимательства характеризуются ограниченной прикладной способностью, что актуализирует задачу перехода от фрагментарного

стратегического планирования к системному стратегированию, ориентированному на согласование стратегических целей, ресурсов, бизнес–процессов и интересов ключевых стейкхолдеров.

4. На основе обобщения теоретических подходов уточнено авторское понимание стратегирования развития субъекта малого предпринимательства как целостного процесса разработки и практической реализации стратегических целей, обладающего потенциалом саморазвития и предполагающего активное управление траекторией развития на основе регулярной диагностики текущего состояния, анализа ограничений и адаптивной корректировки стратегических решений.

5. Обосновано, что в условиях экосистемной трансформации экономики оценка стратегической согласованности развития перестаёт быть внутрифирменной процедурой и приобретает характер межуровневого анализа, учитывающего эффекты взаимодействия субъектов малого предпринимательства с институтами поддержки, финансовыми структурами, научно–образовательными организациями и цифровыми платформами. С учётом экосистемной логики разработана иерархическая экосистемная модель развития малого предпринимательства, отражающая многоуровневую структуру формирования и реализации стратегических альтернатив, в рамках которой субъекты малого бизнеса формируют ядро системы, а последовательно надстраиваемые контуры обеспечивают ресурсное, институциональное, цифровое и рыночное сопровождение стратегического развития.

6. Предложен научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, основанный на системе количественных индикаторов и интегральных индексов, отражающих взаимосвязь возможностей, процессов и стратегических ориентиров деятельности, обеспечивающий соотнесение экономических, организационных и социально–трудовых показателей субъекта малого предпринимательства с ожиданиями, потребностями, вкладом и уровнем удовлетворенности ключевых стейкхолдеров (потребителей, инвесторов, поставщиков, государства и

персонала), что позволяет осуществлять целостную и многоуровневую оценку стратегической устойчивости субъекта малого предпринимательства. Установлено, что для 53,3% исследуемых субъектом малого предпринимательства характерный ограниченный уровень стратегической согласованности, что указывает на недостаточную сбалансированность стратегических ориентиров, бизнес–процессов и ресурсных возможностей в системе взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами.

7. Обосновано использование системного форсайта как надконтурного инструмента стратегирования, обеспечивающего согласование долгосрочных ожиданий стейкхолдеров, сценариев развития внешней среды и внутренних траекторий трансформации субъектов малого и молодёжного предпринимательства, что позволяет повысить адаптивность и стратегическую устойчивость предпринимательских структур.

8. Разработана модель алгоритмизации системного форсайта обеспечения развития малого предпринимательства, включающая этапы формирования генеральной цели, отбора и взаимодействия экспертных групп, анализа бизнес–окружения, сценарного моделирования и разработки практических рекомендаций, ориентированных на реализацию стратегических альтернатив и снижение стратегических рисков.

9. На основе анкетного опроса руководителей и ведущих специалистов субъектов малого предпринимательства выявлены наиболее значимые форсайт–мероприятия, реализация которых ориентирована на повышение стратегической согласованности, инновационной активности и конкурентоспособности малого бизнеса в условиях цифровизации и усиления экосистемных взаимодействий.

10. Установлено, что молодёжное предпринимательство характеризуется повышенной чувствительностью к неопределённости внешней среды, ускоренной смене технологических укладов и институциональным ограничениям начальных стадий жизненного цикла.

Основные положения раздела опубликованы в научных работах [34; 38; 93; 96; 99; 103; 104].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационной работе представлено комплексное решение научной задачи, направленной на теоретическое обоснование и разработку методико–прикладных положений по совершенствованию организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства в условиях структурной трансформации, цифровизации и усиления экосистемных взаимодействий. Полученные результаты позволили обосновать теоретические положения и разработать методические решения, подтвердили достижение поставленной цели и последовательное выполнение задач исследования, а также эмпирически подтвердили выдвинутую гипотезу. Это дало возможность сформулировать следующие выводы:

1. Получил дальнейшее развитие терминологический аппарат теории предпринимательства в части уточнения сущности категории «предпринимательство» и понятия «малое предпринимательство». Предпринимательство обосновано как институционально опосредованный процесс инициативной хозяйственной деятельности, связанный с созданием новой экономической ценности посредством комбинирования ресурсов в условиях риска и неопределённости. Малое предпринимательство раскрыто как структурно значимый сегмент экономики, отличающийся ограниченностью ресурсной базы, высокой организационной гибкостью, ускоренной реакцией на изменения внешней среды и способностью выполнять компенсирующую и инновационную функции в системе национального хозяйства.

2. Разработаны концептуальные положения формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства, которые базируются на использовании системно–структурного подхода. Предложенный подход обеспечивает увязку теоретических положений, аналитического инструментария и стратегических ориентиров развития сектора, позволяет выявлять источники возникающих диспропорций между целевыми установками и фактическими результатами функционирования малого бизнеса и формировать предпосылки перехода от

ситуационного реагирования к упреждающему регулированию с учетом ресурсных и временных ограничений. Организационно–экономический механизм рассматривается как интегрированная совокупность институциональных, финансово–экономических, ресурсных и управленческих инструментов, обеспечивающих координацию целей государственной политики и потенциала субъектов малого предпринимательства. Структурирование его элементов позволило выявить внутренние противоречия и определить направления повышения согласованности между целями, инструментами поддержки и фактическими результатами функционирования сектора.

3. Предложена интерактивная матрица корреляционного SWOT–анализа малого предпринимательства в двухмерном пространстве. Ее применение позволяет рассматривать взаимодействие факторов внутренней и внешней среды в динамике, выявлять точки роста и уязвимости, определять компенсаторные возможности и границы устойчивости субъектов малого предпринимательства. Использование данной модели создает предпосылки для согласования стратегических ориентиров развития малого бизнеса с приоритетами региональной политики и действующими инструментами государственной поддержки. В процессе комплексной диагностики современного состояния малого предпринимательства в Российской Федерации установлены устойчивые тенденции его развития, характеризующиеся преобладанием микропредприятий в структуре сектора, выраженной территориальной дифференциацией предпринимательской активности, высокой зависимостью динамики развития от макроэкономических параметров и возрастающим значением цифровых факторов в формировании конкурентных преимуществ. По результатам проведенного эконометрического моделирования установлен разнонаправленный характер влияния налоговой нагрузки, занятости, кредитной ставки, заработной платы и инфляции на динамику числа субъектов малого предпринимательства, что свидетельствует о высокой зависимости малого предпринимательства от параметров экономической политики и конъюнктуры.

4. Обоснован научно–методический подход к комплексной оценке действующего организационно–экономического механизма субъектов малого предпринимательства. Предложенный подход интегрирует финансовые, ресурсные и результативные показатели в единую систему взаимосвязей. На основе практической апробации предложенного подхода установлено, что для 43% характерно низкоэффективное (инерционное) состояние механизма, для 36% – критическое (дезорганизованное) состояние, а организационно–экономический механизм 21% оценивается как «удовлетворительный», что позволило сформировать информационный базис для адресной корректировки управленческих решений субъектов малого предпринимательства.

5. Разработан научно–методический подход к обоснованию стратегических альтернатив развития субъекта малого предпринимательства, который, учитывает конкурентные характеристики потребительского рынка и стадию жизненного цикла субъекта малого предпринимательства. Использование данного подхода обеспечивает более объективную оценку возможностей количественных и качественных трансформаций целей и приоритетов развития, а также согласование внутренних возможностей предприятия с условиями внешней конкурентной среды. Сформированная матрица стратегических альтернатив обеспечивает формализованный выбор направлений развития и позволяет увязать конкурентные условия, фазу жизненного цикла и целевые параметры роста, минимизируя интуитивность стратегических решений. По результатам проведенной оценки установлено, что для 42,9% субъектов малого предпринимательства характерна стадия роста. 35,7% находятся на стадии зрелости, а 25,6% – на стадии стагнации. Малые предприятия демонстрируют тенденцию к активному росту, однако их развитие требует корректировки стратегических ориентиров и инновационного обновления. Микропредприятия более уязвимы к негативным внешним и внутренним факторам, что подтверждается высокой долей субъектов на стадии стагнации.

6. Предложен научно–методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства. Такой

подход расширяет аналитические возможности традиционных моделей оценки, позволяя более точно определить потенциал количественных и качественных изменений стратегических ориентиров и обеспечить соотнесение внутренних ресурсов и возможностей предприятия с условиями внешней конкурентной среды. Разработана система аналитических показателей оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства согласно концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров, обеспечивающая выявление дисбалансов между стратегическими целями и возможностями их достижения. Обоснован экосистемный характер оценки стратегической согласованности, в соответствии с которым анализ развития малого предпринимательства выходит за пределы внутрифирменной оценки и включает межуровневое взаимодействие с институтами поддержки, финансовыми организациями, научно–образовательными структурами и цифровыми платформами. Разработана иерархическая экосистемная модель развития малого предпринимательства, отражающая многоуровневую структуру ресурсного, институционального и цифрового сопровождения стратегического развития. Обоснован форсайт–ориентированный подход к стратегическому развитию малого и молодёжного предпринимательства. Системный форсайт рассматривается как инструмент согласования долгосрочных сценариев внешней среды с внутренними траекториями трансформации субъектов малого предпринимательства.

Предложенные в работе теоретические положения, методические инструменты и практические рекомендации создают основу для принятия обоснованных управленческих решений субъектами малого предпринимательства при формировании и реализации организационно–экономических механизмов их развития, ориентированных на повышение устойчивости, согласованности и адаптивности в условиях трансформирующейся экономической среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аванесян Э. А. Роль малых предприятий в инновационном развитии российской экономики // Прогрессивная экономика. – 2022. – № 6. – с. 27–47. – doi: 10.54861/27131211_2022_6_27.
2. Аганбегян, А. Г. О драйверах социально–экономического роста / А. Г. Аганбегян // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2019. – Т. 218, № 4. – С. 180–209.
3. Адаманова З.О., Османов Ф.М. Системообразующие факторы развития малого и среднего предпринимательства // Ученые записки Крымского инженерно–педагогического университета. 2018. № 4 (62). С. 32–36. EDN: DBSDMS
4. Адаменко А.А. Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики [Текст] : монография / А. А. Адаменко, А. А. Ермоленко, Е. Н. Ключко. – Краснодар : Изд–во Южного ин–та менеджмента, 2016. – 211 с
5. Азарян, Е. М. Инновационный потенциал развития бизнес–среды на виртуальном рынке на этапе цифровизации / Е. М. Азарян, В. О. Бессарабов, О. В. Мелентьева // Экономический анализ: теория и практика. – 2024. – Т. 23, № 9(552). – С. 1687–1699. – DOI 10.24891/ea.23.9.1687.
6. Азарян, Е. М. Концептная парадигма организации предпринимательской деятельности в контексте управления знаниями / Е. М. Азарян, Л. И. Донец // Новое в экономической кибернетике. – 2019. – № 4. – С. 169–180.
7. Азарян, Е. М. Концептуальная модель механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур / Е. М. Азарян, И. А. Ангелина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Т. 7, № 1А. – С. 107–120.
8. Алексеев, С. Б. Определение стратегической устойчивости предприятия сферы услуг / С. Б. Алексеев // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2025. – Т. 35, № 4. – С. 569–575. – DOI 10.35634/2412–9593–2025–35–4–569–575.

9. Алексеева, Н. И. Анализ экономического конкурентного поведения / Н. И. Алексеева, Е. М. Азарян // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12–2(89). – С. 967–974.
10. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
11. Антоненко, Н. А. Цифровая трансформация малого и среднего бизнеса на примере Тульской области / Н. А. Антоненко, А. Л. Екатериничев, Е. А. Наташкина // Вестник НГУЭУ. – 2020. – № 2. – С. 213–223. – DOI 10.34020/2073–6495–2020–2–213–223.
12. Арошидзе, А. А. Формирование системы оценочных показателей в рамках информационно–аналитического обеспечения процесса управления устойчивым развитием предприятий / А. А. Арошидзе // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. – Т. 14, № 1. – С. 69–80. – DOI 10.18334/err.14.1.120230
13. Артемьев, Н. В. Малый и средний бизнес как фактор развития национальной экономики Российской Федерации и обеспечения ее экономической безопасности / Н. В. Артемьев, М. Ю. Маковецкий, С. Г. Пятинина // Управленческий учет. – 2023. – № 10. – С. 355–366.
14. Артюхин, О. А. Институционализация и государственное регулирование предпринимательской деятельности в России: политико–правовой аспект / О. А. Артюхин, А. А. Крицкая // Вестник Калининградского филиала Санкт–Петербургского университета МВД России. – 2025. – № 1(79). – С. 138–143.
15. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов / А. Н. Асаул. — Санкт-Петербург : Питер, 2021. – 352 с. – ISBN 978-5-4461-9729-3.
16. Асаул, А. Н. Предпринимательство: организация, управление, эффективность : монография / А. Н. Асаул. – СПб. : Питер, 2019. – 336 с.
17. Афаунов А. А. SWOT–анализ: понятие и основные элементы // Научно–практический электронный журнал Аллея Науки. 2018 № 7 (23). С. 1–8.

18. Бабошкина, П. А. Предпринимательство как экономическая категория / П. А. Бабошкина // Евразийский Союз Ученых. – 2014. – № 8 – 1. – С. 45 – 49.
19. Багословская, Ю.Н. Анализ взаимоотношений бизнес–единицы со стейкхолдерами / Ю.Н. Багословская // Символ науки. 2022. №4–2. С. 34–37
20. Бездудная А. Г., Пашина М. А. Проблемы и факторы функционирования предпринимательских структур в условиях экономических ограничений (санкций) // Финансовая экономика. 2018. № 4. С. 158–162
Долгушина В.А. и значение малого Сущность предпринимательства // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 22. С. 128.
21. Белоусов А.Л. Аудит мер поддержки малого и среднего предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. № 1. С.5–21
22. Бельских И.Е. Молодёжное предпринимательство в России: поиск альтернатив развития // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2023. Т. 20. № 4 (130). С. 181–193
23. Бессарабов, В. О. К вопросу о роли искусственного интеллекта в стратегировании экономической безопасности предприятия: от промышленности до ритейла и сервиса / В. О. Бессарабов, Ж. А. Пророчук // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2025. – Т. 10, № 6(159). – С. 91–100. – DOI 10.36871/ek.ur.p.r.2025.06.10.010.
24. Бикбулатов, В. Р. Организационно–экономический механизм микроресурсной поддержки развития субъектов малого бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. Р. Бикбулатов. – Уфа, 2011. – 23 с. : ил. – Библиогр.: с. 22–23
25. Болор Б. Понятие и содержание предпринимательства // Проблемы науки. 2017. №7 (20). С.52–57
26. Борисова В.В., Демкина О.В., Шаламова Н.Г. Методические аспекты построения интегрального показателя оценки готовности экономики России к цифровизации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 10А. С. 137–148. DOI: 10.34670/ AR.2020.92.10.016

27. Босчаева, З.Н., Коган, М.В. Оценка эффективности деятельности малых предпринимательских структур / З.Н. Босчаева, М.В. Коган // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 2. – с. 101–104

28. Бусыгин А. В. Предпринимательство: учебник. М.: Дело, 2001. 640 с.

29. Бухтиярова Т.И. Элементы организационно–экономического механизма развития малого и среднего предпринимательства / Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина, Д.Г. Демьянов. – 2014 // Региональная экономика: теория и практика: науч.–практич. и аналит. журнал. – 2014. – N35. – С. 2–14.

30. Бычкова А. Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 4. С. 37–43

31. Вакарюк, Ю. Методика оценки экономической эффективности малого предприятия / Ю. Вакарюк // Экономические исследования и разработки. – 2022. – № 3. – С. 39–48. – DOI 10.54092/25420208_2022_3_39.

32. Васильева А.В. Системный форсайт как инструмент поддержки инновационного развития малого бизнеса в России // Проблемы современной экономики. – 2023. – № 1. – С. 114–121

33. Вахидов, Ш.Г. Оценка эффективности деятельности предприятий малого бизнеса / Ш.Г. Вахидов // Экономика и социум. – 2018. – №9(52). – С. 147–151

34. Ващенко, Н. В. Выбор стратегии развития предприятий малого бизнеса на основе метода AMFAS / Н. В. Ващенко, К. С. Комленок // Технологии менеджмента в современной экономике: тенденции и перспективы : Материалы V Международной научной конференции, Ростов–на–Дону, 13–15 марта 2025 года. – Ростов–на–Дону – Таганрог: Южный федеральный университет, 2025. – С. 198–205.

35. Ващенко, Н. В. Инфраструктурная поддержка малого и среднего предпринимательства в России: современное состояние и перспективы / Н. В. Ващенко, К. С. Комленок // Учет и контроль. – 2025. – № 11. – С. 96–110. – DOI 10.36871/u.i.k.2025.11.01.010.

36. Ващенко, Н. В. Методические аспекты оценки состояния системы управления устойчивым развитием предприятия / Н. В. Ващенко, Е. С. Кравченко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2021. – № 10. – С. 171–174

37. Ващенко, Н. В. Предпринимательство: природа, содержание, сущность / Н. В. Ващенко, К. С. Комленок // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2023. – № 12. – С. 14–19.

38. Ващенко, Н. В. Стейкхолдерский подход к оценке деятельности субъектов малого предпринимательства / Н. В. Ващенко, К. С. Комленок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, № 12–1. – С. 694–705. – DOI 10.34670/AR.2024.24.75.074.

39. Власова М.С. Организационно– экономический механизм вовлечения субъектов малого бизнеса в программы развития инновационных экосистем // Петербургский экономический журнал. – 2018. – №3. – С. 53–59

40. Власова М.Ф. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. Ф. Власова, Л. В. Дайнеко ; под общ. ред. А. М. Платонова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. – 150 с.

41. Волков, И. В. SWOT–анализ как метод стратегического планирования субъектов малого предпринимательства / И. В. Волков, Д. Н. Загребалова // Цифровой регион. Социально–экономическое развитие сельских территорий: опыт, компетенции, проекты : Материалы IX Всероссийской научно–практической конференции, Княгинино, 23–24 марта 2022 года. Том II . – Княгинино: Нижегородский государственный инженерно–экономический институт, 2022. – С. 13–16.

42. Галлямова, И. А. Роль малого и среднего бизнеса в экономике / И. А. Галлямова, Л. В. Муфтиева // Modern Science. – 2021. – № 4–3. – С. 83–88.

43. Ганущак–Ефименко Л. М. Бизнес–модель управления инновационно–активными предприятиями на рынке // Актуальные проблемы экономики. – 2020. – № 7(109). – С. 81–93

44. Геец, В. М. Конкуренция в бизнесе и конкуренция в политике / В. М. Геец // Конкуренция. — 2007. — № 2 (25). — С. 2–5.
45. Гелих О. Предпринимательство как социальный феномен // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2003. — №5. — С.217–230.
46. Герасимов П.П. К вопросу об экономической сущности и содержании предпринимательства // Альманах современной науки и образования. № 8 (75), 2013. С. 53–56
47. Гинс, Г. К. Предприниматель / Г. К. Гинс. — М. : Дело, 2011. — 304 с.
48. Глезман, Л. В. Развитие малого и среднего предпринимательства в новых условиях регионального пространства / Л. В. Глезман // Экономика, предпринимательство и право. — 2022. — Т. 12, № 7. — С. 1855–1868. — DOI 10.18334/err.12.7.115120
49. Голованева, Е. А. Матричный подход при комплексной оценке результативности сельскохозяйственных организаций / Е. А. Голованева, Ж. А. Божченко, Е. А. Базовкина // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. — 2020. — № 3(27). — С. 146–157.
50. Голодова, Ж. Г. Малое предпринимательство: роль в социально-экономической системе / Ж. Г. Голодова, П. А. Смирнов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. — 2021. — Т. 21, № 3. — С. 567–579. — DOI 10.22363/2313–2272–2021–21–3–567–579.
51. Горбунов Ю.В. О понятии "механизм" в экономических науках // Экономика Профессия Бизнес. 2018. №2. С. 17–21
52. Горбунова, О. А. Стратегия развития предприятия как способ повышения эффективности его деятельности / О. А. Горбунова, Е. А. Калашникова // Вестник Международного института рынка. — 2023. — № 2. — С. 22–28.
53. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 № 51–ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

54. Гречина, И. В. Организационно–экономический механизм развития предпринимательских структур / И. В. Гречина, Е. С. Тхор // Сборник научных работ серии "Экономика". – 2021. – № 24. – С. 207–216. – DOI 10.5281/zenodo.6089644.

55. Гречина, И. В. Разработка и институционализация организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике / И. В. Гречина, Е. С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – Т. 2, № 4–2(60). – С. 22–34.

56. Гречина, И. В. Экономико–математическая модель оценки функционирования организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике / И. В. Гречина, Е. С. Тхор // Вести Автомобильно–дорожного института. – 2021. – № 4(39). – С. 66–73.

57. Григорьев И.Г. К вопросу о малом предпринимательстве // Universum: экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2021. 3(78). URL: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/11342> (дата обращения: 08.07.2024).

58. Губаев Х.Ш. Форсайт–анализ как основа стратегического управления развитием малого предпринимательства в условиях неопределенности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2022. – № 12. – С. 83–91

59. Гулин К. А. Основы предпринимательства : учеб. пособие / К. А. Гулин, А. Е. Кремин. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2017. – 106 с.

60. Давидсон Н. Б., Санаева О. В., Кривоусова Е. А. Оценка влияния институциональ ных факторов и пространственных эффектов на предпринимательство в реги онах России // Journal of Applied Economic Research. 2021. Т. 20, № 4. С. 775–798. DOI: 10.15826/vestnik.2021.20.4.030

61. Давидчук, Н. Н. Цифровизация сферы услуг Российской Федерации с использованием технологий искусственного интеллекта / Н. Н. Давидчук, Е. В. Мейдер, Л. П. Полякова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2023. – № 2. – С. 45–52.

62. Давыдова, А. А. Малое предпринимательство: сущность и функции / А. А. Давыдова, А. А. Конева // Стратегии бизнеса. – 2020. – Т. 8, № 12. – С. 330–336.
63. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / В. И. Даль. — М. : Русский язык, 1999.
64. Деттер Г. Ф., Туккель И. Л. О принципах проектирования региональных инновационных экосистем // Инновации. – 2016. – № 1. – С. 70–78.
65. Жемилева, Э. Р. Качественная оценка применения SWOT–анализа при выборе Стратегии развития субъектов малого предпринимательства / Э. Р. Жемилева // Экономика, управление, право и общество : МАТЕРИАЛЫ V МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКОЙ СЕТЕВОЙ ИНТЕРНЕТ–КОНФЕРЕНЦИИ, Симферополь, 21 декабря 2020 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021. – С. 66–71.
66. Джуха, В. М. Диагностика состояния сектора малого и среднего предпринимательства Ростовской области в условиях санкционных ограничений и вызовов / В. М. Джуха, К. Н. Мищенко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2024. – Т. 247, № 3. – С. 415–432. – DOI 10.38197/2072–2060–2024–247–3–415–432.
67. Долгих Е.А. О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации // Инновационные аспекты развития науки и техники. – 2021. – С.136.
68. Дорошенко, С. В. Активизация механизмов развития молодежного предпринимательства в университетской среде / С. В. Дорошенко, Е. П. Ерошенко // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – Оренбург. 2020. – № 5. – С. 356–377
69. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. — М. : Вильямс, 2004. — 398 с.
70. Дубровин В.Т. Теория функций комплексного переменного (теория и практика): Учебное пособие / В.Т. Дубровин. – Казань: Казанский государственный университет, 2010. — 102 с.

71. Евстегнеева А. Ю. Государственная финансовая поддержка российского малого и среднего предпринимательства // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № 3. URL: <https://esj.today/PDF/59FAVN323.pdf>

72. Егорова Н.Е., Бушанский С.П. Роль малого бизнеса в реализации импортозамещающей стратегии развития российской экономики // Экономический журнал ВШЭ. – 2024. – № 28. – с. 302–328.

73. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 10.06.2025)

74. Ендовицкая, А. В. Анализ финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации / А. В. Ендовицкая // Актуальные вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности : Сборник материалов II Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Воронеж, 15 апреля 2021 года. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр "Научная книга", 2021. – С. 25–28.

75. Ергин, С. М. Проблемы и перспективы информационного обеспечения инфраструктуры предпринимательской деятельности в условиях цифровизации / С. М. Ергин, И. В. Копаенко // Креативная экономика. – 2022. – Т. 16, № 1. – С. 77–92. – DOI 10.18334/ce.16.1.114097

76. Жукова А.А. Биометрия : пособие. В 3 ч. Ч. 3. Корреляция и регрессия / А. А. Жукова, М. Л. Минец. – Минск : БГУ, 2021. – 103 с

77. Жукова, И. А. Методические рекомендации по оценке эффективности государственной поддержки малого бизнеса (на примере г. Шахты Ростовской области) / И. А. Жукова., Е. П. Савчишкина // Современные технологии управления. – 2012. – №12. – С. 56 – 74

78. Зайцев И.О. Формирование стратегий развития малого предпринимательства на основе системного форсайта // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4. – С. 147–153

79. Закшевская Е. В. Развитие предпринимательства в агропродовольственной системе // Инновационное предпринимательство как фактор эффективного развития АПК: сборник научных трудов по итогам

«круглого стола» (10–11 июня 2009 г.). Елец: ЕГУ им. И. А. Бунина, 2009. С. 83–89.

80. Зверева, Е.В. Методика анализ финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации [Текст] / Е.В. Зверева // Вектор науки ТГУ. – 2012. – №1. – С. 57–62.

81. Зинурова, Р. И. К вопросу об оценке эффективности функционирования организационно – экономического механизма управления малыми предприятиями / Р. И. Зинурова, А. В. Морозов, А. А. Гилязова // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – Т. 16, № 14. – С. 246–249.

82. Зубкова, Т.А. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / Т.А. Зубкова // Таврический научный обозреватель. – 2017. – № 3(20). – с. 130–135

83. Игнатова, И. В. Предпринимательство и бизнес: терминологическая дифференциация / И. В. Игнатова // Интернет–журнал Науковедение. – 2014. – № 6(25). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/63EVN614.pdf>

84. Иззука, Д. А. Основные показатели эффективности бизнеса малых и средних предприятий в условиях устойчивого развития / Д.А. Иззука // Вопросы экономики и права. – 2023. – №8 (182). С. 36–42.

85. Кантильон, Р. Очерк о природе торговли вообще / Р. Кантильон ; пер. с фр., вступ. ст. и коммент. И. М. Осадчей. — М. : Дело, 2008. — 248 с.

86. Капустина, Л. М. Предпринимательство : учеб. пособие / Л. М. Капустина, Ю. Г. Мыслякова ; М–во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун–т. — Екатеринбург : [Изд–во Урал. гос. экон. ун–та], 2019. — 154 с.

87. Карпунин А.Ю., Карпунина Е.В. Региональный аспект развития малого и среднего предпринимательства в России // Вестник Евразийской науки, 2020 №3, <https://esj.today/PDF/55ECVN320.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/55ECVN320

88. Качуляк, Г.Г. Критерии и показатели оценки эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах [Текст] / Г.Г. Качуляк // Российское предпринимательство. – 2013. – №11. – С. 25–30

89. Каширин, В. В. Предпринимательство: теория и практика : учебник / В. В. Каширин, Г. А. Аминова, А. П. Воронин. — М. : МАТИ, 2012. — 415 с.

90. Кирцнер, И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер. — М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2001. — 239 с.

91. Ковалева, Н. Н. Соотношение государственного регулирования и государственного управления в сфере предпринимательской деятельности / Н. Н. Ковалева // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2015. – № 1(102). – С. 25–27.

92. Комарова, О.В. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства: противоречия и проблемы развития // ЦИТИСЭ. – 2021. – №4 (30). – С. 520–530.

93. Комлёнок, К. С. Инновационная экосистема как ключевой фактор развития малого предпринимательства / К. С. Комлёнок // Актуальные проблемы интеграции Донецкой Народной Республики в экономико–правовое пространство Российской Федерации : сборник научных тезисов Всероссийской научно–практической интернет–конференции (Мариуполь, 17 мая 2024 г.) / под ред. Л. А. Сиволап, И. А. Вялковой, Т. И. Николенко, Ю. В. Макогона, Л. В. Шиковой. – Мариуполь : ФГБОУ ВО «МГУ имени А. И. Куинджи», 2024. – С. 165-169.

94. Комленок, К. С. Интегрированная модель комплексной оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства / К. С. Комленок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, № 8–1. – С. 292–300.

95. Комленок, К. С. Концептуальные основы формирования организационно–экономического механизма развития малого предпринимательства / К. С. Комленок // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2025. – № 12. – том 14. – С. 22–37

96. Комленок, К. С. Модель инновационного бизнес–партнерства в стратегировании развития малого предпринимательства / К. С. Комленок // Управление инновационным развитием предприятий в условиях экономических трансформаций / Н. И. Алексеева, А. А. Бакунов, С. М. Баранцева [и др.]. – Уфа : Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2024. – С. . – ISBN 978–5–00249–101–8.

97. Комленок, К. С. Особенности кадрового обеспечения малого предпринимательства / К. С. Комленок // Кадровик. – 2025. – № 10. – С. 140–150.

98. Комленок, К. С. Особенности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли / К. С. Комленок // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2025. – № 14. – С. 252–257.

99. Комленок, К. С. Технология системного форсайта в развитии малого предпринимательства: теоретические и прикладные аспекты / К. С. Комленок // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2025. – № 3. – С. 99–109. – DOI 10.5281/zenodo.17665206.

100. Комленок, К. С. Предпринимательская деятельность в условиях цифровизации и ее влияние на развитие региона / К. С. Комленок // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: теоретико–методологические и прикладные аспекты : Материалы Всероссийского научно–практического круглого стола (с международным участием), Донецк, 25 мая 2023 года. – Донецк: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Донецкий государственный университет", 2023. – С. 109–111.

101. Комленок, К. С. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации: тенденции и проблемы / К. С. Комленок // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2024. – № 13. – С. 234–237.

102. Комленок, К. С. Стратегические аспекты социально–экономического развития малого предпринимательства в Российской Федерации / К. С. Комленок // Географические и экономические исследования в контексте устойчивого развития государства и региона : материалы VI Международной научно–

практической конференции : в 2 т., Донецк, 07–08 ноября 2024 года. – Донецк: Донецкий государственный университет, 2024. – С. 95–97.

103. Комленок, К. С. Стратегические императивы развития малого предпринимательства / К. С. Комленок // Дорожная карта мировой экономики : Материалы IX Международной научно–практической интернет–конференции, приуроченной к Десятилетию науки и технологий Российской Федерации, Донецк, 28 ноября 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган–Барановского, 2024. – С. 235–241.

104. Комленок, К. С. Стратегические ориентиры развития субъектов малого предпринимательства в конкурентной среде / К. С. Комленок // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 7(156). – С. 255–259. – DOI 10.34925/EIP.2023.156.7.041.

105. Комленок, К. С. Технология системного форсайта в развитии малого предпринимательства: теоретические и прикладные аспекты / К. С. Комленок // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2025. – № 3. – С. 99–109. – DOI 10.5281/zenodo.17665206.

106. Кононкова, Н.И., Ширяева, С.П. Малый бизнес как источник экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2014. – № 9. – С. 114–119.

107. Конституция Российской Федерации. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

108. Копейкина Л. Экосистема инновационного бизнеса // The AngellInvestor. – 2008. – № 1. – С. 10–14.

109. Костикова О.А. Использование системного форсайта для повышения конкурентоспособности малого бизнеса в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2022. – № 3. – С. 67–75

110. Кошелева Т. Н. Основы предпринимательской деятельности. — СПб.: Издательство Санкт–Петербургской академии управления и экономики, 2009. — 226 с.

111. Кошелева, Т. Н. Сущность и значение малого предпринимательства / Т. Н. Кошелева // Общество. Среда. Развитие. – 2009. – № 3(12). – С. 18–25.
112. Кравченко Е. С., Каращук О. С. Оценка цифрового клиентского опыта и лояльности покупателей при покупке товаров онлайн // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 2, № 3(135). – С. 201–211.
113. Кравченко, Е. С. Инновационное развитие регионов России: оценка, проблемы и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. Т. 2, № 3(135). С. 55–66. DOI 10.36871/ek.ur.p.r.2023.03.02.007
114. Кравченко, Е. С. Комплексная система показателей эффективности деятельности предприятия / Е. С. Кравченко, Т. С. Михайленко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2022. – № 11. – С. 44–51.
115. Кремин, А. Е. Теоретические подходы к определению категории малого предпринимательства / А. Е. Кремин // Экономика и социум. – 2015. – № 3–1(16). – С. 959–967.
116. Крупнов, Ю. А. О роли малого и среднего предпринимательства в экономике современной России / Ю. А. Крупнов // Вестник евразийской науки. — 2024. — Т. 16. — № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/09ECVN124.pdf> DOI: 10.15862/09ECVN124
117. Крупянин А.А. Основы предпринимательства : Учеб.–практ. пособие для экон. спец. в 2 ч. / А. А. Крупянин; Санкт–Петербург. инж.–экон. ин–т им. П. Тольятти. – СПб. : Изд–во Санкт–Петербург. инж.–экон. ин–та, 1992. – 177 с.
118. Кульман А. Экономические механизмы / пер. С ФР. Островской Е. П. ; общ. Ред. Хрустальной Н. И. – М. : прогресс, 1993. – 189 с.
119. Куринова Я. И. Экосистемный подход в развитии предприятий малого и среднего бизнеса // Финансовые исследования. – 2021. – № 3(72). – С. 92–99
120. Курлыкова, А.В., Киргизова, И.В. Инструментарий оценки управления малым предприятием на основе стратегического подхода [Текст] / А.В. Курлыкова, И.В. Киргизова // Креативная экономика. – 2023. – Том 17. – № 1. – С. 369–384

121. Лаптев В.А. Роль системного форсайта в поддержке малого предпринимательства в условиях цифровой экономики // Российский журнал менеджмента. – 2023. – № 2. – С. 95–108

122. Малышева Н.П., Моисеенко С.Л. Влияние изменений налогового законодательства на налоговую нагрузку организаций // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2018. – № 4. – С. 89–95

123. Маменкова, А.А. Конфликт интересов стейкхолдеров в корпоративном управлении в современных условиях // Экономика и управление. – 2022. – №5. – С. 502–510

124. Маркитантова, Д.А. Саранцева, Е.Г. Анализ эффективности деятельности малых предприятий / Д.А. Маркитантова, Е.Г. Саранцева // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 6. – с. 161–167

125. Матвеева Л.Н. Форсайт как инструмент стратегического управления малым бизнесом в России: перспективы и вызовы // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2022. – № 6. – С. 45–52

126. Мизес, Л. Человеческая деятельность : трактат по экономической теории / Л. фон Мизес. — М. : Социум, 2005. — 878 с.

127. Микульская Е.А. Государственная поддержка молодёжного предпринимательства в России // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 11. С. 669–674

128. Милль, Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль. — М. : Экономика, 1993. — 330 с.

129. Мордовец А.И. Особенности управления предприятиями малого бизнеса в условиях цифровой трансформации национальной экономики // Теория и практика общественного развития. – 2023. – № 4(182). – с. 104 – 108.

130. Морозова А.И. Применение системного форсайта для прогнозирования развития малого предпринимательства в России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2023. – № 1. – С. 119–126

131. Морозова Н.А., Московцев А.Ф., Сметанин А.И. Инфраструктурное обеспечение предпринимательства в условиях цифровой экономики России // *Creative economy*. – 2019. – № 13(4). – с. 656–671. – doi: 10.18334/ce.13.4.40573
132. Мукошеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // *Современные научные исследования и инновации*. 2012. № 5. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/05/11995>
133. Мукошеев, Д.В. Современные методы оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса [Текст] / Д.В. Мукошеев // *Управление экономическими системами*. – 2012. – №5. – С. 1–10
134. Мусаева З.Н. Экономическая сущность и значение малого предпринимательства // *Экономические науки*. 2017. № 3. С. 74–78
135. Мызрова, К. А. Малый бизнес: тенденции, перспективы, условия развития / К. А. Мызрова, А. А. Спектор, А. С. Заводцков // *Экономика, предпринимательство и право*. – 2024. – Т. 14, № 5. – С. 2141–2158. – DOI 10.18334/erpp.14.5.120885
136. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117–ФЗ // *Собрание законодательства РФ*. – 07.08.2000. – № 32. – Ст. 3301; в ред. от 2025 г. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 06.02.2026).
137. Нили, Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им : научное издание: пер. с англ. / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. – Днепропетровск : Баланс–Клуб, 2003. – 398 с
138. Новиков, А. В. Современный взгляд на организационно–экономический механизм управления российским предприятием / А. В. Новиков // *Экономика и экологический менеджмент*. – 2011. – № 1. – С. 167–176.
139. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес–моделей: настольная книга стратега и новатора. – М. : Альпина Паблишер, 2018. – 288 с.
140. Остовская, А.А., Дышловой И.Н. Выявление и формирование механизмов поддержки предпринимательской деятельности // *Сервис в России и за рубежом*. 2019. Т. 13. Вып. 5. С. 43–53. DOI: 10.24411/1995–042X–2019–10505

141. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru>
142. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru/>
143. Пак В.В. Современное состояние малого предпринимательства в России / В. В. Пак, А. С. Неуструева, Ю. В. Петренко, И. Б. Лейзин // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 12–1. – С. 126–131. – DOI 10.17513/vaael.3144.
144. Панина О.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях глобальных экономических вызовов // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 5.–С.71–75. URL:<http://elib.fa.ru/art2022/bv645.pdf>.
145. Петров, Д. В. Малое предпринимательство России: современное состояние и перспективы развития / Д. В. Петров, Т. Е. Хорольская // Естественно–гуманитарные исследования. – 2020. – № 28(2). – С. 215–219. – DOI 10.24411/2309–4788–2020–10104.
146. Петрушевская, В. В. Влияние регуляторной среды на динамику развития сектора малого предпринимательства в Донецкой народной республике: анализ и перспективы / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2024. – № 5(163). – С. 7–17. – DOI 10.26726/1812–7096–2024–5–7–17.
147. Петрушевская, В. В. К вопросу о реализации инструментария регуляторной среды в сфере развития малого предпринимательства в регионе / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Управленческий учет. – 2024. – № 2. – С. 173–181. – DOI 10.25806/uu22024173–181.
148. Петрушевская, В. В. Методический инструментарий оценки уровня развития малого предпринимательства в экономической системе региона / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, № 4–1. – С. 503–514.

149. Петрушевская, В. В. Разработка инструментария оценки уровня развития малого бизнеса / В. В. Петрушевская, А. Е. Ревунов // Менеджер. – 2020. – № 4(94). – С. 86–92.

150. Петрушевская, В. В. Реализация региональной регуляторной политики развития малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Финансовый менеджмент. – 2024. – № 4. – С. 322–330.

151. Петрушевская, В. В. Регуляторная среда развития малого предпринимательства в регионе: теоретический аспект / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Управленческий учет. – 2023. – № 12–2. – С. 991–998. – DOI 10.25806/uu12–22023991–998.

152. Петрушевская, В. В. Сущность малого предпринимательства в процессе его становления и перспективного развития / В. В. Петрушевская, А. Н. Шарый // Менеджер. – 2020. – № 2(92). – С. 177–183.

153. Половинкин П. Д., Савченко В. Е. Экономическая сущность и содержание предпринимательства. СПб.: Издательство СПб УЭФ, 1995. 24 с.

154. Попова И.В., Кашникова З.В. Налоговое стимулирование развития деятельности предприятий // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. № 10А. С. 170–181. DOI: 10.34670/AR.2021.40.32.017

155. Порядина, И. В. Организация управления малым предприятием / И. В. Порядина // Инновационное развитие экономики. – 2022. – № 5(71). – С. 135–148. – DOI 10.51832/2223798420225135.

156. Предпринимательство : монография / Н. В. Линдер [и др.] ; под общ. ред. Н. В. Линдер, М. В. Хачатуряна. — М. : КноРус, 2024. — 273 с. — ISBN 978–5–406–12521–2

157. Предпринимательство : учебник / Ю. В. Ляндау [и др.] ; под общ. ред. Ю. В. Ляндау, Е. С. Бирюкова, О. Н. Быковой. — М. : КноРус, 2024. — 307 с. — ISBN 978–5–406–12389–8.

158. Предпринимательство : учебное пособие / Н. Ю. Никитина, С. М. Коруннов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной ;

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 256 с.

159. Проходенко О. О., Трубецкая О. В. Проблемы развития малого предпринимательства // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2(36). С. 68—73

160. Пурыжова, Л.В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности [Текст] // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 76–78.

161. Распоряжение от 2 июня 2016 года №1083–р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года». URL: <http://government.ru/docs/23354/> (дата обращения: 20.07.2025).

162. Ревунов, А.Е. Организационно–экономический механизм развития малого и среднего бизнеса Донецкой Народной Республики / В.В. Петрушевская, А.Е. Ревунов // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 17: Экономика Донбасса: векторы развития / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – С. 192–208

163. Репушевская О. А., Лагвилава Н. Л. Организационно–экономический механизм развития малого и среднего бизнеса с учетом современных противоречий развития процессов импортозамещения продукции // Russian Journal of Management. 2023. №. 3. С. 250–261. DOI: <https://doi.org/10.29039/2409-6024-2023-11-3-250-261> (дата обращения: 07.01.2026).

164. Романенко Е.В. Сектор малого предпринимательства: особенности формирования взаимосвязей // Российское предпринимательство. 2010. № 7. С. 11–16

165. Руденко, Л. Г. Модель инфраструктурной поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16, № 10. – С. 1431–1442. – DOI 10.18334/rp.16.10.265

166. Руденко, Л.Г. Формирование системы поддержки развития малого молодёжного предпринимательства // Вестник Университета – 2019. – № 3. – С. 107–113

167. Селиверстов В.В. Форсайт–подход к развитию малого предпринимательства в регионах России: методология и практика // Прикладная экономика и управление. – 2022. – № 4. – С. 76–84
168. Селиверстова Н.И. Трансформация занятости и молодёжное СМП в России // Естественно–гуманитарные исследования. 2022. № 41 (3). С. 248–253
169. Сидоров Д. В. Новая модель инновационной экосистемы // *Инновации*. – 2017. – № 8. – С. 52–57
170. Синявский, Н. Г. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства: формы, методы и перспективы / Н. Г. Синявский, В. И. Авдийский // Вестник евразийской науки. — 2024. — Т. 16. — № 6. — URL: <https://esj.today/PDF/03ECVN624.pdf>
171. Слепов В.А., Бурлачков В.К., Ордов К.В. О теории экономических механизмов // Финансы и кредит. – 2011. – № 24. – С. 2–8
172. Смирнова И.Ю. Теоретические подходы к трактовке малого бизнеса и малого предпринимательства // Экономика строительства и природопользования. 2017. № 2. С. 82–86
173. Смородина, Е. А. Влияние методов налогового регулирования на развитие малого и среднего бизнеса в России / Е. А. Смородина // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – Т. 17, № 2. – С. 329–355. – DOI 10.15826/vestnik.2018.17.2.015.
174. Солдатова Н.Ф. Молодёжное предпринимательство россиян: возможности и приоритеты // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13. № 12. С. 5329–5342
175. Солнцева Г.Н. Предпринимательство: социальные функции, особенности деятельности и психологические детерминанты успешности // Психология. Журнал ВШЭ. – 2019. – №4. – С. 637–653
176. Сорокин С.И. Технология системного форсайта как средство стратегического управления малым бизнесом в России // Фундаментальные исследования. – 2023. – № 3. – С. 103–110
177. Статистика : учебник и практикум для вузов / под редакцией И. И. Елисеевой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. —

380 с. — (Высшее образование). — ISBN 978–5–534–19581–1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582564> (дата обращения: 15.01.2025).

178. Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП в целом по Российской Федерации // ФНС России. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/ (дата обращения: 10.04.2025).

179. Степанов М. М. Механизм цифровой трансформации субъектов малого бизнеса // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – 2022. – № 3. – с. 88–97.

180. Стивенсон, Г. Х. Пересмотр предпринимательства: что это такое и чем оно не является / Г. Х. Стивенсон // Гарвардский бизнес-обзор. – 1983. – № 61(3). – С. 85–94

181. Стрельник М.М. Предпринимательская деятельность: аспекты, тенденции и перспективы развития предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7–1. С. 181–192. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1225&ysclid=mk5k9u9pfy579644612> (дата обращения: 09.09.2025)

182. Стрельник, М. М. Предпринимательская деятельность: аспекты, тенденции и перспективы развития предпринимательства / М. М. Стрельник // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 7–1. – С. 181–192. – DOI 10.17513/vaael.1225. – EDN HIVKEW.

183. Супрунова, И. В. Оценка в моделировании финансовых результатов субъекта хозяйствования / И. В. Супрунова // Вестник МГТУ «Экономическая серия». – 2012. – №1(10). – С. 79–82

184. Сэй, Ж.–Б. Трактат политической экономии / Ж.–Б. Сэй. — М. : Дело, 2000. — 232 с.

185. Такмашева, И. В. Развитие малого и среднего предпринимательства России в условиях санкций / И. В. Такмашева // Московский экономический журнал. – 2023. – Т. 8, № 4. – DOI 10.55186/2413046X_2023_8_4_175. – EDN BUPUPZ

186. Тарануха, Ю.В. Предпринимательство: теория и российская действительность : Учебное пособие / Ю.В. Тарануха – Москва : Русайнс, 2015. – 276 с.

187. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в кризисных условиях: вызовы и перспективы / И. В. Краковецкая, Е. С. Воробьева, И. В. Вотякова [и др.] // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 1. – С. 113–124. – DOI 10.18334/err.13.1.117093

188. Терехова Е.В. Форсайт–анализ как инструмент повышения эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в России // Научные труды Института экономики РАН. – 2022. – № 2. – С. 61–70

189. Терин А.В., Андросова И.В., Старостина Д.С. Государственная поддержка молодёжи при реализации предпринимательских инициатив в условиях экономической нестабильности // Естественно–гуманитарные исследования. 2023. № 6 (50). С. 471–474

190. Тихомирова, О.Г. Сетецентрическая модель формирования, развития и управления социально–экономическими системами // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 3. С. 109–114

191. Толстова, И. Э. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне: монография / И. Э. Толстова. – М.: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2016. – 128 с.

192. Трошев А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия // Финансы. – 2018. – № 5. – С.13–16.

193. Трошихин, В. В. Кооперативное предпринимательство как институт социального развития : монография / В.В. Трошихин, Е.В. Матузенко, Л.И. Нестерова. — Москва : РИОР : ИНФРА–М, 2024. – 512 с. – ISBN 978–5–369–01365–6. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1852229> (дата обращения: 10.06.2025)

194. Тхор, Е. С. Индикаторы инновационного развития сферы услуг в Российской Федерации / Е. С. Тхор, С. А. Тхор, Е. И. Макарова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2024. – № 1(77). – EDN KFSCCK.

195. Тхор, Е. С. Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике / Е. С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – № 1(57). – С. 236–243.

196. Тхор, Е. С. механизм разработки и реализации стратегии инновационного развития сферы услуг / Е. С. Тхор, С. А. Тхор, Е. И. Макарова // Human Progress. – 2023. – Т. 9, № 6. – С. 10. – DOI 10.34709/IM.196.10.

197. Тхор, Е. С. Роль конкурентоспособности предприятий сферы услуг в экономике новых регионов / Е. С. Тхор, А. С. Волкова // Торговля и рынок. – 2023. – Т. 2, № 3(67). – С. 86–91.

198. Тхор, Е. С. Современное состояние и перспективы инновационного развития сферы услуг / Е. С. Тхор, Е. И. Макарова // Modern Economy Success. – 2024. – № 1. – С. 147–154.

199. Тюнен, И. Г. фон. Изолированное государство / И. Г. фон Тюнен. — М. : Экономика, 1983. — 383 с.

200. Узденова Ф.М., Гогуюева А.М. Региональная политика в развитии молодёжного предпринимательства в малом и среднем бизнесе // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 48 (1). – С. 337–342.

201. Умнов В.А., Макарова Е.Б. Понятие хозяйствующего субъекта и его роль в развитии российской промышленности // Государственное управление. Электронный вестник. – 2021. – № 86. – с. 74–88. – doi: 10.24412/2070–1381–2021–86–74–88

202. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 29.06.2015 N 156–ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181758/ (дата обращения: 05.07.2025).

203. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. действующая) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 05.07.2025).

204. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294–ФЗ (ред. действующая) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83079/ (дата обращения: 05.07.2025).

205. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209–ФЗ (ред. от 22.07.2024) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102115928&ysclid=mfweb82htn139278147> (дата обращения: 5.07.2025)

206. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259–ФЗ (ред. действующая) «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 05.07.2025).

207. Федеральный закон от 24.11.2020 № 375–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» // Собрание законодательства РФ. – 26.11.2020. – № 48. – Ст. 7693. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372223/ (дата обращения: 06.02.2025)

208. Федонина, Е. В. Малое предпринимательство в структуре экономики / Е. В. Федонина // Транспортное дело России. – 2010. – № 11. – С. 157–159. – EDN QYSRRH

209. Федорова А.В., Астахова Е.А., Кривокора Е.И. Развитие молодёжного предпринимательства в РФ // Вестник Северо–Кавказского федерального университета. – 2022. – № 4 (91). – С. 163–170

210. Федюнин, В.В. Стратегии развития предприятий малого бизнеса: условия и ограничения // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – № 4(58). – с. 50–53

211. Филобокова, Л. Ю. Модель инновационного развития и управленческие инновации в малом предпринимательстве / Л. Ю. Филобокова. – М., 2014. – 190 с. – ISBN 978–5–4253–0766–8

212. Хаиров, Б. Г. Теоретические основы формирования механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Б. Г. Хаиров // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – Hamburg : Anchor Academic Publishing, 2018. – С. 271–305.

213. Хасан Р. А., Хисаева А. И., Ситдилов Б. М. Организационно-экономический механизм реализации поддержки малого бизнеса в регионе // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2024. – № 1 (100). – С. 167–175

214. Хончев М.А. Малый и средний бизнес в условиях мобилизационной экономики // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. – № 11. – с. 6143–6154. – doi: 10.18334/erp.14.11.121933.

215. Храмова О.Е., Чичеров Е.А. Проблема понятия предпринимательской деятельности в российском законодательстве // Вопросы российского и международного права. – 2020. – Том 10. – № 11А. – С. 289–295. DOI: 10.34670/AR.2020.64.55.027

216. Цифровая трансформация бизнеса : учебное пособие для СПО / А. Н. Баланов. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. – 172 с. – ISBN 978-5-507-49623-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/422582> (дата обращения: 19.07.2025).

217. Цыбульский, И. А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства / И. А. Цыбульский, А. А. Иващенко // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций. – 2021. – С. 238–244.

218. Чернышева Н.С. Развитие предпринимательского потенциала в молодёжной среде: государственная поддержка и региональная специфика //

Гуманитарные, социально–экономические и общественные науки. – 2021. – № 7. – С. 45–52

219. Чернышенко И.Г. Предложения по внесению необходимых изменений в программы и акты стратегического планирования в области молодёжного предпринимательства // Право и управление. 2023. № 5. С. 77–81

220. Чивирев, И. Ю. Методические подходы к оценке эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / И. Ю. Чивирев // Экономика и управление. – 2025. – Т. 31, № 3. – С. 398–408. – DOI 10.35854/1998–1627–2025–3–398–408.

221. Чистякова О. В. Исследование процессов современного предпринимательства // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 2. – С. 94–98.

222. Чунихин, С. А. Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в России / С. А. Чунихин // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – № 2(51). – С. 143–149. – DOI 10.25683/VOLBI.2020.51.231.

223. Чхутиашвили, Л. В. Роль государства в сокращении коррупции и развитии конкуренции / Л. В. Чхутиашвили // Мониторинг правоприменения. – 2013. – № 3. – С. 60–64.

224. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Механизм экономического развития государства в современных условиях на основе внедрения инновационного подхода // Вестник ЮГУ. – 2015. – №S3–2 (38). – С. 55–59.

225. Шишкин Д.Г. Сущность организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2009. – № 11 (1). – С. 27–33.

226. Шолох, О. В. Место и роль малого предпринимательства в социально–экономическом развитии региона / О. В. Шолох // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2011. – № 5. – С. 36–39.

227. Штефан, Ч. А. SWOT–анализ как этап построения когнитивной модели привлечения и закрепления трудовых ресурсов Ванинского муниципального района / Научно–техническое творчество аспирантов и

студентов материалы 46-й научно-технической конференции студентов и аспирантов, Комсомольск-на-Амуре, 01–15 апреля 2016 г. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2016. – С. 678–682.

228. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

229. Яковлев А. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. М.: Издательство РДЛ, 2005. – 336 с.

230. Adner R. The Wide Lens: A New Strategy for Innovation. – New York : Portfolio / Penguin, 2012. – 288 p.

231. Ansoff I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. – New York : McGraw–Hill, 1965. – 241 p.

232. Baranova, I. Features of the formation of the sphere of small and medium-sized businesses in the Southern Federal District / I. Baranova, L. Borisova // E3S Web of Conferences : 14th International Scientific and Practical Conference on State and Prospects for the Development of Agribusiness, INTERAGROMASH 2021, Rostov-on-Don, 24–26 февраля 2021 года. Vol. 273. – Rostov-on-Don: EDP Sciences, 2021. – P. 08106. – DOI 10.1051/e3sconf/202127308106.

233. Gaziulusoy İ., Boyle C. Addressing the Complexity of Sustainable Development: Implications for Strategic Foresight // Futures. – 2013. – Vol. 48. – P. 40–49.

234. Georghiou L., Cassingena Harper J., Keenan M., Miles I., Popper R. The Handbook of Technology Foresight: Concepts and Practice. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2008. – 560 p.

235. Godet M. From Anticipation to Action: A Handbook of Strategic Prospective. – Technological Forecasting and Social Change. – 2006. – Vol. 73, No. 7. – P. 769–782.

236. Hisrich, R. D. Entrepreneurship / R. D. Hisrich, M. P. Peters, D. A. Shepherd. – 6th ed. – New York : McGraw–Hill, 2005. – 592 p.

237. Jacobides M. G., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // Strategic Management Journal. – 2018. – Vol. 39, No. 8. – P. 2255–2276. – DOI: 10.1002/smj.2904.

238. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston : Harvard Business School Press, 1996. – 322 p.

239. Lorange P. Strategic Planning Systems. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice–Hall, 1980. – 340 p. Drucker P. F. Innovation and Entrepreneurship. – New York, 1985

240. Martin B. R. Technology foresight in a rapidly globalizing economy // International Practice in Technology Foresight. – Vienna : United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 2002. – P. 15–38.

241. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning. – New York : Free Press, 1994. – 458 p.

242. Moore J. F. *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. – New York : HarperBusiness, 1996. – 297 p.

243. Pinkovetskaia I. S. Social values of entrepreneurship in modern countries / I. S. Pinkovetskaia, D. F. Arbeláez–Campillo, M. J. Rojas–Bahamón // Amazonia Investiga. – 2020. – Vol. 9, No. 29. – P. 1270–1280. – DOI: 10.34069/AI/2020.29.05.1276. – URL: <https://amazoniainvestiga.info/index.php/amazonia/article/view/1276> (дата обращения: 06.02.2025).

244. Pinkovetskaia, I. S. The role of small and medium entrepreneurship in the economy of Russia / I. S. Pinkovetskaia, I. N. Nikitina, T. V. Gromova // Montenegrin Journal of Economics. – 2018. – Vol. 14, No. 3. – P. 177–188. – DOI 10.14254/1800–5845/2018.14–3.13

245. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – New York : Free Press, 1980. – 396 p.

246. Ronstadt, R. Entrepreneurship: Text, Cases and Notes / R. Ronstadt. – Dover : Lord Publishing, 1984. – 512 p.

247. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. – Cambridge, 1934.

248. Shapero A. The Entrepreneurial Event // Journal of Business Venturing. – 1982. – Vol. 1, № 1

249. Stevenson, H. H. A perspective on entrepreneurship / H. H. Stevenson // Harvard Business Review. – 1983. – Vol. 61, № 3. – P. 85–94.

250. U.S. Small Business Administration. Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes. – Washington, DC: U.S. SBA, 2023. – URL: <https://www.sba.gov/document/support—table—size—standards> (дата обращения: 04.04.2025)

251. Wach K., Głodowska A. Entrepreneurship research in economics and management: Understanding the term and research trends // International Entrepreneurship Review. – 2022. – Vol. 8, No. 4. – P. 7–24. – URL: <https://ier.uek.krakow.pl/index.php/pm/article/view/2131> (дата обращения: 16.01.2025).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Научные интерпретации категории «предпринимательство» в научной литературе

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
1		Предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 № 51–ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2	В.А. Долгушина	Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода	Долгушина В.А. и значение малого бизнеса. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 22. С. 128.
3	Ю.В. Тарануха	Предпринимательство – хозяйственное поведение, направленное на извлечение экономической выгоды посредством осуществления рыночных операций	Тарануха, Ю.В. Предпринимательство: теория и российская действительность : Учебное пособие / Ю.В. Тарануха – Москва : Русайнс, 2015. – 276 с.
4	П.П. Герасимов	Предпринимательство – система экономических отношений, при которой организующим и инициативно модифицирующим началом целенаправленных действий по преобразованию рыночных условий на новаторской, инновационной, рискованной основе выступает предприниматель, реагирующий на потенциальный источник выгоды, рационально комбинируя имеющиеся экономические ресурсы на условиях материальной заинтересованности и ответственности и предопределяющий изменения в системе жизнеобеспечения общества.	Герасимов П.П. К вопросу об экономической сущности и содержании предпринимательства // Альманах современной науки и образования. № 8 (75), 2013. С. 53–56
5	В. В. Трошихин, Е. В. Матузенко, Л. И. Нестерова	Предпринимательство – многоаспектный процесс, который предлагается определить как синтез двух составляющих: предпринимательства, носителем которого является индивидуум, создающий образ предполагаемого действия, и реализующей акции, которая преобразуется в практические действия по достижению результата предпринимательской деятельности, который может быть материальным или духовным.	Трошихин, В. В. Кооперативное предпринимательство как институт социального развития : монография / В.В. Трошихин, Е.В. Матузенко, Л.И. Нестерова. – Москва : РИОР : ИНФРА–М, 2024. – 512 с. – ISBN 978–5–369–01365–6. – Текст : электронный. – URL: https://znanium.ru/catalog/product/1852229
6	А.Н. Асаул	Предпринимательство – особый вид хозяйственной деятельности, суть	Асаул, А.Н. Оценка конкурентных позиций

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
		которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов, посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия	субъектов предпринимательской деятельности : Монография / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев – Санкт–Петербург : Архитектурно–строительный университет СПб, 2007. 271 с.
7	М.М. Стрельник	Предпринимательство – это рискованная деятельность физического лица или группы физических лиц (зарегистрированных в качестве предпринимателей или учредивших юридическое лицо), получающих прибыль на основе удовлетворения изменяющихся общественных потребностей в продуктах, работах, услугах, на основе добровольного применения социальной ответственности, требующая привлечения ресурсов (материальных и нематериальных ресурсов) и взаимодействия с контрагентами	Стрельник М.М. Предпринимательская деятельность: аспекты, тенденции и перспективы развития предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7–1. С. 181–192. URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=1225&ysclid=mk5k9u9pfy579644612
8	А.А. Крупанин	Предпринимательство – самостоятельная законная деятельность физических лиц по созданию продукции, нацеленная на получение прибыли и включающая устои этических норм общества	Крупанин А.А. Основы предпринимательства : Учеб.–практ. пособие для экон. спец. в 2 ч. / А. А. Крупанин; Санкт–Петербург. инж.–экон. ин–т им. П. Тольятти. – СПб. : Изд–во Санкт–Петербург. инж.–экон. ин–та, 1992. – 177 с.
9	П.А. Бабошникова	Предпринимательство – форма экономической активности, основной особенностью которой является инновационный подход к организации производства и поставке товаров на рынок, приносящих результат в виде собственного дохода, а также утверждения своей важности как ценного субъекта общества	Бабошкина, П. А. Предпринимательство как экономическая категория / П. А. Бабошкина // Евразийский Союз Ученых. – 2014. – № 8 – 1. – С. 45 – 49.
10	Е.А. Долгих	Предпринимательство – деятельность, создающая и организующая процессы по удовлетворению общественных потребностей в товарах и услугах	Долгих Е.А. О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации // Инновационные аспекты развития науки и техники. – 2021. – С.136.
11	И.Э. Толстова	Предпринимательство – новаторская деятельность физического или юридического лица, основанная на имущественной ответственности и от собственного имени, для извлечения прибыли.	Толстова, И. Э. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне: монография / И. Э. Толстова. – М.: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2016. – 128 с.
12	П. Д. Половинкина и В.	Предпринимательство – система хозяйствования, при которой главным	Половинкин П. Д., Савченко В. Е. Экономическая сущность и

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
	Е. Савченко	субъектом является предприниматель как движущая сила и посредник, который рационально соединяет ресурсы (вещественные и личные факторы), организует и управляет процессом воспроизводства на инновационной основе, хозяйственном риске, экономической ответственности за конечные результаты с целью предпринимательского дохода.	содержание предпринимательства. СПб.: Издательство СПб УЭФ, 1995. 24 с.
13	О. Я. Гелих	Предпринимательство – социально сконструированный феномен, формирующийся во взаимодействии государства, общества и рынка	Гелих О. Предпринимательство как социальный феномен // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2003. – №5. – С.217–230.
14	Г.Г. Солнцева	Предпринимательство – форма экономической активности, включающая инновации, организацию ресурсов и принятие риска	Солнцева Г.Н. Предпринимательство: социальные функции, особенности деятельности и психологические детерминанты успешности // Психология. Журнал ВШЭ. – 2019. – №4. – С. 637–653
15	Л.М. Капустина	Предпринимательство – совокупность компетенций, поведенческих моделей и управленческих решений, ориентированных на поиск возможностей	Капустина, Л. М. Предпринимательство : учеб. пособие / Л. М. Капу стина, Ю. Г. Мыслякова ; М–во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун–т. – Екатеринбург : [Изд–во Урал. гос. экон. ун–та], 2019. – 154 с.
16	J.A. Schumpeter	Предпринимательство – деятельность, направленная на внедрение инноваций и «новых комбинаций»	Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. – Cambridge, 1934.
17	P.F. Drucker	Предпринимательство – систематический поиск изменений и использование их как возможностей для бизнеса	Drucker P. F. Innovation and Entrepreneurship. – New York, 1985
18	A. Shapero	Предпринимательство – процесс реорганизации ресурсов для извлечения экономической выгоды	Shapero A. The Entrepreneurial Event // Journal of Business Venturing. – 1982. – Vol. 1, № 1
19	А. Г. Яковлев	Предпринимательство – это инициативная деятельность хозяйствующих субъектов, связанная с новатор ским использованием имущества, денежных средств и других ресурсов в целях достижения коммерческого и иного успеха на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой	Яковлев А. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. М.: Издательство РДЛ, 2005. 336 с.

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
20	Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин	Предпринимательство – это деятельность, которая ведется субъектами рыночной экономики и государственными органами за счет собственных или заемных средств под свою ответственность и главными целями которой являются получение прибыли и развитие собственного предприятия	Предпринимательство : учебное пособие / Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 256 с.
21	Т.Н. Кошелева	Предпринимательство – экономическая деятельность, формируемая институциональной средой	Кошелева Т. Н. Основы предпринимательской деятельности. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. – 226 с.
22	Н.Б. Давидсон, О.В. Санаева, Е.А. Кривоусова	Предпринимательство – это процесс, обеспечивающий экономический рост путем создания новых комбинаций факторов	Давидсон Н. Б., Санаева О. В., Кривоусова Е. А. Оценка влияния институциональных факторов и пространственных эффектов на предпринимательство в регионах России // Journal of Applied Economic Research. 2021. Т. 20, № 4. С. 775–798. DOI: 10.15826/vestnik.2021.20.4.030
23	К. А. Гулин, А. Е. Кремин	Предпринимательство – это любая деятельность, направленная на получение прибыли, осуществляемая путем реализации пользующихся спросом товаров и услуг	Гулин К. А. Основы предпринимательства : учеб. пособие / К. А. Гулин, А. Е. Кремин. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2017. – 106 с.
24	А. В. Бусыгин	Предпринимательство – искусство деловой активности, прежде всего, как мыслительный процесс, который реализуется в форме делового проектирования.	Бусыгин А. В. Предпринимательство: учебник. М.: Дело, 2001. 640 с.
25	Е.В. Закшевская	Предпринимательство – это способ мышления инициативного человека или группы людей, которые быстро мобилизуют имеющиеся у них ресурсы на организацию производства востребованного рынком товара (услуги) или его (ее) создание в какой-либо сверхприбыльной сфере или отрасли	Закшевская Е. В. Развитие предпринимательства в агропродовольственной системе // Инновационное предпринимательство как фактор эффективного развития АПК: сборник научных трудов по итогам «круглого стола» (10–11 июня 2009 г.). Елец: ЕГУ им. И. А. Бунина, 2009. С. 83–89.
26	О. В. Чистякова	Предпринимательство характеризует, с одной стороны, такой важнейший аспект как получение прибыли. А с другой стороны, не менее важным является моральный аспект, то есть возможность предпринимателя	Чистякова О. В. Исследование процессов современного предпринимательства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010.

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
		самореализоваться, найти своё место в жизни путём создания и эффективного ведения собственного дела. И, как следствие, под предпринимательством понимается «стиль ведения хозяйственной деятельности, основанный на творчестве, новаторстве, риске, инициативе, постоянном поиске новых возможностей с целью получения прибыли, а также самореализации личности	№ 2. С. 94–98.
27	Болор Б.	Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, когда в деятельности его субъекта присутствует ярко выраженный поиск новых рыночных возможностей в удовлетворении общественных потребностей в товарах и услугах через организацию производительного процесса на основе предпринимательских решений.	Болор Б. Понятие и содержание предпринимательства // Проблемы науки. 2017. №7 (20). С.52–57
28	И. Г. Григорьев	Предпринимательство – это целесообразная деятельность, которая направлена на то, чтобы удовлетворить потребности рыночных субъектов и получить определенную прибыль путем поиска новых идей, постановки целей, их оценки и воплощения в новом предприятии, превращении идей в конкретные результаты.	Григорьев И.Г. К вопросу о малом предпринимательстве // Universum: экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2021. 3(78). URL: https://7universum.com/ru/economy/archive/item/11342 (дата обращения: 08.07.2024).
29	О.Е. Храмова, Е.А. Чичеров	Предпринимательство – специфический вид деятельности, направленный на получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг	Храмова О.Е., Чичеров Е.А. Проблема понятия предпринимательской деятельности в российском законодательстве // Вопросы российского и международного права. 2020. Том 10. № 11А. С. 289–295. DOI: 10.34670/AR.2020.64.55.027

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Характеристика детерминант предпринимательской деятельности

Детерминанты	Характеристики
Психологические качества предпринимателя	управленческая и коммерческая интуиция, инициативность, организаторские, коммуникативные и лидерские качества, оптимизм, способность брать на себя ответственность и переносить психологическую нагрузку, стремление новых свершений, достижений, самореализации, склонность к творчеству и новаторства, способности идти на риск, принимать неопределенность, решать проблемы; способность и готовность преодолевать разные препятствия и ограничение при осуществлении своей деятельности; восприятие риска и неопределенности.
Интеллектуально–эмоциональные способности	аналитическое и стратегическое мышление, развитая интуиция, способность к прогнозированию и оценке рисков, целеустремлённость, инициативность, креативность, готовность к принятию самостоятельных решений, стрессоустойчивость, внутренняя мотивация к достижению результата, адаптивность к изменениям внешней среды, способность к самоорганизации и саморазвитию, коммуникативная гибкость и умение выстраивать деловые отношения.
Принципы осуществления предпринимательства	свободный выбор видов деятельности; самостоятельность в определенных стратегии и программы деятельности, выбор партнеров; свобода установления цен; возможность найма работников; привлечение материально–технических, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов на добровольных основах, свобода в использовании этих ресурсов; свободное распоряжение прибылью и др.
Сущностные признаки предпринимательства	ориентация на экономические интересы и умение соотносить их с реальными возможностями рыночной среды, участие в обмене результатами хозяйственной деятельности между субъектами экономики, стремление к реализации собственных целей в процессе взаимодействия, включая отстаивание выгодных условий сотрудничества, инициирование и организация хозяйственных операций на основе личной или коллективной активности, готовность принимать риск и находить альтернативные решения для повышения доходности, использование разнообразных инструментов деловой коммуникации, способность к партнерскому взаимодействию и кооперации, умение реализовывать взаимосвязанные мероприятия по укреплению конкурентных позиций, а также определять приоритеты развития, подчинять им управленческие действия и разграничивать потенциальные и фактические результаты хозяйственной деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Систематизация современных научных подходов к определению понятия «малое предпринимательство»

Подход	Определение понятия «малое предпринимательство»
Системно-структурный подход	«...представляет собой динамичную систему, охватывающую процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, взаимодействующих в единой целостности, устойчивой к внешним изменениям» [132]
	«...совокупность субъектов, которые взаимодействуют, образуя целостную структуру, влияющую на функционирование национальной экономики через генерацию инноваций, занятости и разнообразие рыночных отношений» [50, с. 271]
	«...совокупность взаимосвязанных между собой экономических элементов, образующих устойчивую целостность и являющихся подсистемой экономической системы» [59, с. 24]
	«...множество взаимосвязанных элементов, образующих устойчивые экономические связи, обеспечивающие динамическую целостность и устойчивость к системным колебаниям» [207, с. 158]
	отдельная система, отражающая инициативную деятельность широких слоев населения, направленную на создание ценностей в пределах рыночных отношений» [4, с. 39]
	«...интегрированный сегмент экономической системы; это совокупность субъектов и их взаимосвязей, работающих в рамках рыночных механизмов и обеспечивающих непрерывный обмен благами и ресурсами» [225, с. 38]
Сегментарный подход	«...часть отраслевой структуры экономики, в которой малые субъекты функционируют как независимые участники рынка, усиливая конкурентную среду» [164, с. 15].
	«...сегмент национального хозяйства, занимающийся разнообразными видами экономической деятельности, внося вклад в ВВП и занятость» [13, с. 364].
	«...сложная совокупность взаимосвязей и взаимозависимостей хозяйствующих субъектов, различающихся местом в общественном разделении труда и в социально-экономической структуре, располагаемыми ресурсами, ценностями, потребностями и интересами» [33, с. 148.].
Функционально-деятельностный подход	«...деятельность субъектов рынка, основанная на производстве и реализации товаров или услуг с целью получения дохода и воплощения предпринимательских инициатив» [3, с. 34].
	«...форма экономической активности, обеспечивающая создание рабочих мест, диверсификацию производства и стабильность социально-экономических отношений» [181, с. 190].
	«...целенаправленная предпринимательская деятельность физического или юридического лица, в соответствии с критериями отнесения к малому предпринимательству, основанная на использовании инновационной идеи, связанной с повышенным риском, основной целью которой является максимизация прибыли» [134, с. 76].
	«...социально-экономическая категория, включающая специфическую креативную деятельность субъектов в лице микро- и малых предприятий, направленную на комбинирование ресурсов, результатом чего является выпуск товаров или услуг и получение предпринимательского дохода» [133, с. 5]
	«...инициативная, независимая, целенаправленная, инновационная, быстро адаптируемая деятельность хозяйствующих субъектов, осуществляемая в соответствии с установленным законодательством страны, в котором зарегистрировано предприятие, осуществляемая в личных и общественных целях, за счет производства и реализации товаров или услуг под свою имущественную ответственность и на свой риск» [172, с. 85]

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Научные подходы к определению сущности понятия «организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства»

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
По форме реализации			
1	В.В. Петрушевская, А.Е. Ревунов	Организационно–экономическим механизмом развития предприятия представляет собой совокупность факторов организационного и экономического характера, направленных на выполнение соответствующих управленческих функций по поддержке экономических и организационных параметров системы управления предприятием, для содействия формированию и усилению организационно–экономических предпосылок укрепления конкурентных позиций и общей эффективности бизнеса	Ревунов, А.Е. Организационно–экономический механизм развития малого и среднего бизнеса Донецкой Народной Республики / В.В. Петрушевская, А.Е. Ревунов // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 17: Экономика Донбасса: векторы развития / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – С. 192–208
2	А.Л. Белоусов	Организационно–экономическим механизмом развития предприятия представляет собой совокупность организационных и экономических параметров деятельности предприятия, влияющих на его организационно–экономическую систему управления для активизации существующих и скрытых возможностей его развития, а также эффективного функционирования в рыночной среде на основе эффективного использования информационных потоков	Белоусов А.Л. Аудит мер поддержки малого и среднего предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. № 1. С.5–21.
3	В.Р Бикбулатов	Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства – это совокупность организационных и экономических рычагов (каждому из которых свойственны собственные формы управленческого влияния), которые влияют на экономические и организационные параметры системы управления субъектом малого предпринимательства, способствующей формированию и усилению организационно–экономического потенциала, получению конкурентных преимуществ и эффективности деятельности в целом	Бикбулатов, В. Р. Организационно–экономический механизм микроресурсной поддержки развития субъектов малого бизнеса [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. Р. Бикбулатов. – Уфа, 2011. – 23 с. : ил. – Библиогр.: с. 22–23
4	Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина,	Организационно–экономический механизм развития малого	Бухтиярова Т.И. Элементы организационно–экономического

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
	Д.Г. Демьянов	предпринимательства представляет собой систему взаимосвязанных организационных и экономических инструментов, обеспечивающих целенаправленное воздействие на процессы формирования, функционирования и развития субъектов малого бизнеса	механизма развития малого и среднего предпринимательства / Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина, Д.Г. Демьянов. – 2014 // Региональная экономика: теория и практика: науч.–практич. и аналит. журнал. – 2014. – N35. – С. 2–14.
5	О.А.Репушевская, Н.Л. Лагвилава	Организационно–экономический механизм в сфере малого предпринимательства реализуется как совокупность управленческих решений, институциональных норм и экономических стимулов, направленных на координацию действий субъектов предпринимательской деятельности	Репушевская О. А., Лагвилава Н. Л. Организационно–экономический механизм развития малого и среднего бизнеса с учетом современных противоречий развития процессов импортозамещения продукции // Russian Journal of Management. 2023. №. 3. С. 250–261. DOI: https://doi.org/10.29039/2409–6024–2023–11–3–250–261 (дата обращения: 07.01.2026).
6	С. В. Дорошенко, Е. П. Ерошенко	Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства представляет собой комплекс административных, финансовых и инфраструктурных мер, обеспечивающих практическую реализацию политики поддержки малого бизнеса	Дорошенко, С. В. Активизация механизмов развития молодежного предпринимательства в университетской среде / С. В. Дорошенко, Е. П. Ерошенко // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – Оренбург. 2020. – № 5. – С. 356–377
7	О.В. Панина	Механизм развития малого предпринимательства реализуется через институциональные формы взаимодействия государства, бизнеса и общественных структур	Панина О.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях глобальных экономических вызовов // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 5.–С.71–75. URL: http://elibrary.ru/art2022/bv645.pdf .
8	Д.Г. Шишкин	Организационно–экономический механизм выступает как процессная система управления развитием малого бизнеса, включающая планирование, реализацию, контроль и корректировку управленческих воздействий	Шишкин, Д. Г. Сущность организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур / Д. Г. Шишкин // Российское предпринимательство. – 2013. – Т. 14, № 2. – С. 27–33.
9	С.Ю. Глазьев	Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства реализуется через интеграцию рыночных и нерыночных регуляторов хозяйственной деятельности.	Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
По форме результата			
10	К. А. Мызрова, А. А. Спектор, А. С. Заводцков	Организационно–экономический механизм развития малого предпринимательства формирует	Мызрова, К. А. Малый бизнес: тенденции, перспективы, условия развития / К. А. Мызрова, А. А.

№ п/п	Автор определения	Определение	Источник
		устойчивые условия роста и повышения эффективности деятельности малых предприятий	Спектор, А. С. Заводцков // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. – Т. 14, № 5. – С. 2141–2158. – DOI 10.18334/epp.14.5.120885
11	А. Ю. Евстегнеева	Результатом функционирования механизма является повышение доступности финансовых, информационных и инфраструктурных ресурсов для субъектов малого бизнеса	Евстегнеева, А. Ю. Государственная финансовая поддержка российского малого и среднего предпринимательства / А. Ю. Евстегнеева // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 3. – URL: https://esj.today/PDF/59FAVN323.pdf
12	Н. Л. Удальцова	Организационно–экономический механизм обеспечивает формирование благоприятной предпринимательской среды и рост инновационной активности малого бизнеса	Удальцова, Н. Л. Инновационное предпринимательство и стратегия развития инновационных компаний / Н. Л. Удальцова // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – Т. 12, № 1. – С. 259–276. – DOI 10.18334/vinec.12.1.114176
13	Л.М. Батталова	Итогом действия механизма является увеличение вклада малого предпринимательства в валовой региональный продукт и занятость населения.	Батталова, Л.М. Государственно–правовые механизмы как неотъемлемый фактор развития предприятий малого и среднего бизнеса / Л.М. Батталова // Образование и право. – 2023. – № 2. – С. 184–190. – DOI 10.24412/2076–1503–2023–2–184 190.
14	А.В. Курлыкова, И.В. Киргизова	Организационно–экономический механизм способствует достижению социально–экономических эффектов регионального развития	Курлыкова А.В., Киргизова И.В. Повышение эффективности стратегического управления малым предприятием с учетом различных форм государственной поддержки бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – № 8. – с. 2633–2648. – doi: 10.18334/epp.13.8.118790.
15	В.М. Полтерович	Результатом функционирования механизма является повышение согласованности взаимодействия между государством и субъектами малого предпринимательства.	Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Текст] / В.М. Полтерович. – М. : [б. и.], 1998. – 42 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Статистические показатели развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Таблица Д.1 – Количество юридических лиц (ЮЛ) и индивидуальных предпринимателей (ИП) Российской Федерации, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства за период 2020–2024 гг.

(единиц)

Показатели	на 10.01.2021			на 10.01.2022			на 10.01.2023			на 10.01.2024			на 10.01.2025		
	Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них	
		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП
Всего	5684561	2371915	3312646	5866703	2314058	3552645	5991349	2305387	3685962	6347771	2285855	4061916	6588535	2260035	4328500
Сумма среднесписочной численности работников	15491144	12921677	2569467	14662197	12158797	2503400	15191543	12490408	2701135	15080528	12366065	2714463	15065593	12355632	2709961
Имеющие признак "вновь созданные"	822672	238295	584377	1024821	240595	784226	1019054	263465	755589	1197648	262018	935630	1160516	234837	925679
Социальные предприятия	2877	1110	1767	6281	2295	3986	7980	2709	5271	10928	3213	7715	12212	3353	8859
Участвующие в программах партнерства	10	10	0	12	11	1	14	12	2	13	11	2	11	10	1
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	1544	1076	468	1789	1191	598	1934	1235	699	1991	1259	732	2015	1246	769
Микропредприятия	5450261	2164402	3285859	5636297	2110815	3525482	5761069	2103812	3657257	6114610	2082325	4032285	6340971	2045090	4295881
Сумма среднесписочной численности работников	7519074	5722031	1797043	6970884	5212144	1758740	7327122	5381932	1945190	7245967	5264218	1981749	7087890	5116933	1970957
Имеющие признак "вновь созданные"	822672	238295	584377	1024821	240595	784226	1019047	263458	755589	1197644	262014	935630	1160516	234837	925679
Социальные предприятия	2620	884	1736	5726	1793	3933	7351	2149	5202	10224	2594	7630	11438	2694	8744
Вновь созданные социальные предприятия	23	5	18	31	6	25	42	9	33	233	8	225	224	9	215

Показатели	на 10.01.2021			на 10.01.2022			на 10.01.2023			на 10.01.2024			на 10.01.2025		
	Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них	
		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП
Участвующие в программах партнерства	5	5	0	7	6	1	9	7	2	8	6	2	6	5	1
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	1249	797	452	1489	907	582	1625	943	682	1679	965	714	1690	942	748
Малые предприятия	216615	190137	26478	212429	185592	26837	212271	183920	28351	214426	185197	29229	226605	194516	32089
Сумма среднесписочной численности работников	6143489	5399685	743804	5824977	5110415	714562	5950419	5230988	719431	5887185	5195315	691870	5942174	5253439	688735
Имеющие признак "вновь созданные"	0	0	0	0	0	0	4	4	0	4	4	0	0	0	0
Социальные предприятия	246	215	31	518	465	53	591	522	69	672	587	85	742	627	115
Вновь созданные социальные предприятия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Участвующие в программах партнерства	4	4	0	5	5	0	5	5	0	5	5	0	5	5	0
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	264	248	16	272	256	16	278	261	17	282	264	18	296	275	21
Средние предприятия	17685	17376	309	17977	17651	326	18009	17655	354	18735	18333	402	20959	20429	530
Сумма среднесписочной численности работников	1828581	1799961	28620	1866336	1836238	30098	1914002	1877488	36514	1947376	1906532	40844	2035529	1985260	50269
Имеющие признак "вновь созданные"	0	0	0	0	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0
Социальные предприятия	11	11	0	37	37	0	38	38	0	32	32	0	32	32	0
Вновь созданные социальные предприятия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Участвующие в программах партнерства	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	31	31	0	28	28	0	31	31	0	30	30	0	29	29	0

Таблица Д.2 – Динамика количества юридических лиц (ЮЛ) и индивидуальных предпринимателей (ИП) Российской Федерации, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в 2020–2024 гг.

(единиц)

[illegible]

Показатели	Отклонение 2021 от 2020, +/-			Отклонение 2022 от 2021, +/-			Отклонение 2023 от 2022, +/-			Отклонение 2024 от 2023, +/-		
	Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них		Всего	из них	
		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП		ЮЛ	ИП
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	8	8	0	6	5	1	4	3	1	14	11	3
Средние предприятия	292	275	17	32	4	28	726	678	48	2224	2096	128
Сумма среднесписочной численности работников	37755	36277	1478	47666	41250	6416	33374	29044	4330	88153	78728	9425
Имеющие признак "вновь созданные"	0	0	0	3	3	0	-3	-3	0	0	0	0
Социальные предприятия	26	26	0	1	1	0	-6	-6	0	0	0	0
Вновь созданные социальные предприятия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Участвующие в программах партнерства	-1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Представившие сведения о производимой субъектом МСП продукции	-3	-3	0	3	3	0	-1	-1	0	-1	-1	0

Таблица ДЗ – Структурная динамика субъектов малого и среднего предпринимательства России за 2016–2024 гг.

Дата	Микропредприятия			Малые предприятия			Средние предприятия			Всего МСП		
	Количество, ед.	Отклоне- ние, +/-	Темп роста, %	Количество, ед.	Отклоне- ние, +/-	Темп роста, %	Количество, ед.	Отклоне- ние, +/-	Темп роста, %	Количество, ед.	Отклоне- ние, +/-	Темп роста, %
10.01.2017	5576939			268488			20353			5865780		
10.01.2018	8721855	3144916	156,39	267033	–1455	99,46	20298	–55	99,73	9009186	3143406	153,59
10.01.2019	5771626	– 2950229	66,17	250758	–16275	93,91	18811	–1487	92,67	6041195	–2967991	67,06
10.01.2020	5675756	–95870	98,34	224105	–26653	89,37	17045	–1766	90,61	5916906	–124289	97,94
10.01.2021	5450261	–225495	96,03	216615	–7490	96,66	17685	640	103,75	5684561	–232345	96,07
10.01.2022	5363297	–86964	98,40	212429	–4186	98,07	17977	292	101,65	5593703	–90858	98,40
10.01.2023	5761069	397772	107,42	212271	–158	99,93	18009	32	100,18	5991349	397646	107,11
10.01.2024	6114610	353541	106,14	214426	2155	101,02	18735	726	104,03	6347771	356422	105,95
10.01.2025	6340971	226361	103,70	226605	12179	105,68	20959	2224	111,87	6588535	240764	103,79

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Результаты эконометрического моделирования влияния факторов на развитие малого предпринимательства

ВЫВОД ИТОГОВ

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,866
R–квадрат	0,587
Нормированный R–квадрат	–0,102
Стандартная ошибка	1099,309
Наблюдения	9

<i>Дисперсионный анализ</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	5	5149886	1029977	0,852291	0,5926
Остаток	3	3625441	1208480		
Итого	8	8775327			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t–статистика</i>	<i>P–Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
У–пересечение	68786,430	53127,215	1,295	0,286	100288,079	237860,940	100288,079	237860,940
Переменная X 1	1521,683	1105,056	1,377	0,262	–1995,099	5038,465	–1995,099	5038,465
Переменная X 2	–1076,542	816,659	–1,318	0,279	–3675,514	1522,430	–3675,514	1522,430
Переменная X 3	386,846	242,835	1,593	0,209	–385,962	1159,654	–385,962	1159,654
Переменная X 4	–0,160	0,110	–1,453	0,242	–0,509	0,190	–0,509	0,190
Переменная X 5	271,436	332,003	0,818	0,473	–785,147	1328,020	–785,147	1328,020

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

АНКЕТА

«Факторы и тренды, определяющие развитие малого предпринимательства в современных условиях»

Блок вопросов 1

Определение проблем и перспектив развития малого предпринимательства
(проведено в виде онлайн-анкетирования с помощью Yandex Forms)

Приглашаем принять участие в опросе, направленном на проведение SWOT-анализа развития малого предпринимательства и определение приоритетных направлений стратегического взаимодействия с органами государственной и муниципальной власти.

1. Отметьте основной вид деятельности Вашего малого предпринимательства?

- ☐ промышленность
- ☐ строительство
- ☐ торговля
- ☐ предоставление услуг
- ☐ другой _____

2. Какие факторы способствовали открытию Вашего бизнеса (выберите не более 5 пунктов):

- ☐ удобное географическое и транспортное расположение;
- ☐ высокоразвитый потребительский рынок (значительное количество потребителей продукции (товара, услуги);
- ☐ легкость процедуры создания МСП, получение разрешений на проведение деятельности, регистрация права собственности
- ☐ возможность найма достаточного количества высококвалифицированной рабочей силы;
- ☐ доступная стоимость недвижимого имущества, используемого в бизнесе;
- ☐ высокий уровень научных исследований и разработок, которые могут быть использованы в бизнесе;
- ☐ лояльность местных властей к малому предпринимательству;
- ☐ наличие природных ресурсов, пригодных для различных видов предпринимательского использования (водные, лесные и др.)
- ☐ удобство расположения для взаимодействия с поставщиками и бизнес-партнерами
- ☐ уровень развития отрасли в регионе
- ☐ возможность проведения экспортной деятельности
- ☐ расположение на территории банков, способствующих развитию малого предпринимательства
- ☐ собственный вариант _____

3. Какие из нижеперечисленных проблем были важны для решения в вашем бизнесе за последний год:

- ☐ поиск клиентов
- ☐ конкуренция
- ☐ доступ к финансам
- ☐ затраты на производство или труд
- ☐ наличие квалифицированного персонала или опытных руководителей

- ☐ давление государственного регулирования
- ☐ собственный вариант _____

5. Какие политические факторы оказывают наибольшее влияние на деятельность Вашего МСП? (выберите пожалуйста не более пяти пунктов):

- ☐ действующее законодательство в стране;
- ☐ политическая устойчивость;
- ☐ налоговая политика;
- ☐ правительственная политика;
- ☐ изменения в налоговом законодательстве;
- ☐ антимонопольные ограничения;
- ☐ выборы всех уровней власти;
- ☐ расстановка политических сил;
- ☐ взаимоотношения между бизнесом и правительством;
- ☐ уровень политической стабильности в обществе
- ☐ патентное законодательство;
- ☐ правительственные расходы;
- ☐ законодательство об охране окружающей среды;
- ☐ уровень общественной поддержки программы развития государства;
- ☐ государственное регулирование;
- ☐ наличие протекционизма отечественному производителю в решениях региональных органов власти;
- ☐ антимонопольное законодательство;
- ☐ собственный вариант _____

6. Какие социальные факторы оказывают наибольшее влияние на деятельность Вашего МСП? (выберите пожалуйста не более пяти пунктов):

- ☐ социальная стабильность;
- ☐ мобильность работающего населения;
- ☐ демографическая ситуация в регионе;
- ☐ потребительские предпочтения;
- ☐ репутация предприятий, имидж;
- ☐ связи с общественностью;
- ☐ коэффициенты интенсивности иммиграции и эмиграции;
- ☐ отношение к качеству товаров и услуг;
- ☐ образовательный уровень населения региона;
- ☐ социальная обеспеченность;
- ☐ собственный вариант _____

7. Какие экономические факторы оказывают наибольшее влияние на деятельность Вашего МСП? (выберите пожалуйста не более пяти пунктов):

- ☐ экономическая ситуация в стране;
- ☐ инвестиционный климат в регионе;
- ☐ платежеспособный спрос;
- ☐ уровень инфляции;
- ☐ специфика производств в регионе;
- ☐ состояние исполнения государственного (областного, городского) бюджета;
- ☐ уровень безработицы;
- ☐ развитие каналов сбыта;
- ☐ цены на энергоносители;
- ☐ уровень налогообложения;
- ☐ уровень доходов населения;

☐ собственный вариант _____

8. Какие технологические факторы оказывают наибольшее влияние на деятельность Вашего МСП? (выберите пожалуйста не более пяти пунктов):

- ☐ уровень развития науки и техники;
- ☐ финансирование исследований;
- ☐ адаптация новых технологий;
- ☐ производственная емкость;
- ☐ доступ к технологиям, лицензированию, патенты;
- ☐ проблемы интеллектуальной собственности;
- ☐ инновации в области создания товаров;
- ☐ инновации в технологии;
- ☐ инновации в менеджменте;
- ☐ инновации в маркетинге;
- ☐ собственный вариант _____

9. Какие виды бизнеса, по вашему мнению, нужно развивать в регионе, где функционирует Ваш бизнес? (выберите пожалуйста не больше трех вариантов):

- ☐ пищевая промышленность;
- ☐ логистика;
- ☐ легкая промышленность;
- ☐ туристические услуги;
- ☐ производство стройматериалов;
- ☐ консультационные и прочие интеллектуальные услуги;
- ☐ переработка с/хозяйственной продукции;
- ☐ сельское хозяйство/растениеводство;
- ☐ машиностроение;
- ☐ розничная торговля;
- ☐ оптовая торговля;
- ☐ собственный вариант _____

10. Определите какую помощь, с Вашей точки зрения, оказывают органы местные власти для развития малого предпринимательства в регионе (выберите пять основных):

- ☐ административная помощь в разработке новейших компаний;
- ☐ юридическая помощь;
- ☐ информационная, консультативная помощь;
- ☐ финансово–кредитная помощь;
- ☐ образовательная (в частности, тренинговая) помощь;
- ☐ консалтинговая помощь;
- ☐ помощь по продвижению бизнеса, маркетинговые и рекламные услуги;
- ☐ помощь в налаживании новых бизнес–контактов;
- ☐ кадровая поддержка;
- ☐ технологическая поддержка;
- ☐ инновационная поддержка;
- ☐ инвестиционная помощь
- ☐ поддержка развития стартапов;
- ☐ собственный вариант _____

11. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы недостаточности заказов/ низкий спрос на продукцию?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;

- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы управления;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

12. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы ликвидности МСП?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы управления;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;

13. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы высокого уровня конкуренции?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

14. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы высокой налоговой нагрузки?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

15. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы неблагоприятной политической ситуации?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;

- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

16. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы высокого регуляторного давления?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

17. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы высокой ставки кредитов?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

18. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы недостаточности сырья/материалов?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

19. Определите, кто, по вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы частых изменений экономического законодательства?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

20. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы устаревших технологий?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

21. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы нехватки квалифицированной рабочей силы?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

23. Определите, кто, по Вашему мнению, оказывает влияние на формирование и решение проблемы по недостаточности производственных и торговых мощностей?

- ☐ собственники малого бизнеса;
- ☐ инвестиционные организации;
- ☐ кредитные учреждения;
- ☐ страховые компании;
- ☐ государственные и местные органы;
- ☐ потребители;
- ☐ поставщики;
- ☐ конкуренты;
- ☐ собственный вариант _____

24. Как бы вы охарактеризовали уровень квалификации вашего персонала /собственный уровень:

- ☐ высокий (*большинство работников имеют высшее образование*)
- ☐ средний (*половина работников имеет высшее образование*)
- ☐ достаточный (*большинство работников имеет неполное высшее образование*)
- ☐ низкий (*большинство работников имеет среднее образование или нет его вообще*).

25. Какими утверждениями Вы можете охарактеризовать кадровый состав вашего бизнеса (выберите не более 5–ти пунктов):

- ☐ наличие персонала с высоким уровнем профессиональных навыков
- ☐ наличие персонала с высоким уровнем лидерских способностей
- ☐ наличие персонала с высоким уровнем когнитивных способностей
- ☐ наличие персонала с высоким уровнем организационных способностей
- ☐ наличие персонала с высокой степенью коммуникативных компетенций

(формирование благоприятного психоклимата)

26. Отсутствие работников каких профессий по вашему мнению характеризует трудовой потенциал Донецкой Народной Республики:

- ☐ дефицит работников технических профессий;
- ☐ дефицит инженерного персонала;
- ☐ нехватка рабочих–электриков;
- ☐ нехватка менеджеров среднего звена;
- ☐ дефицит работников экономической специальности;
- ☐ дефицит рабочих в сфере торговли и услуг;
- ☐ собственный вариант _____

27. Предоставьте, пожалуйста, общую оценку работы местных органов власти по обеспечению развития малого предпринимательства:

- ☐ отлично;
- ☐ хорошо;
- ☐ удовлетворительно;
- ☐ плохо;
- ☐ сложно оценить.

28. Оцените уровень квалификации персонала Вашего МСП:

- ☐ высокий;
- ☐ средний;
- ☐ низкий.

29. Оцените уровень производительности труда работников Вашего МСП:

- ☐ высокий;
- ☐ средний;
- ☐ низкий.

30. Оцените уровень развития компетенций сотрудников Вашего МСП:

- ☐ высокий;
- ☐ средний;
- ☐ низкий.

31. Определите, какую помощь, с Вашей точки зрения, для развития МСП оказывает местные органы власти:

- ☐ административная помощь в создании новых предприятий;
- ☐ юридическая помощь;
- ☐ информационная помощь;
- ☐ финансово–кредитная помощь;
- ☐ образовательная (в том числе тренинговая) помощь;
- ☐ консалтинговая помощь;
- ☐ помощь по продвижению бизнеса, маркетинговые и рекламные услуги;
- ☐ помощь в налаживании новых бизнес–контактов;
- ☐ консультативная помощь;
- ☐ кадровая поддержка;

- ☐ технологическая поддержка;
- ☐ инновационная поддержка;
- ☐ инвестиционная помощь;
- ☐ собственный вариант _____

32. Каковы на ваш взгляд приоритетные направления развития МСП в Вашем регионе (не более 5-ти):

- ☐ развитие каналов сбыта;
- ☐ смена и адаптация новых технологий;
- ☐ повышение доступа к технологиям, лицензирование, патенты;
- ☐ повышение инвестиционного климата в регионе;
- ☐ формирование благоприятного бизнес-климата на основе налаживания связи органов местного самоуправления с бизнес-средой;
- ☐ развитие областной инфраструктуры; усиление государственной и местной финансовой поддержки МСП;
- ☐ улучшение качества административных услуг, связанных с открытием и ведением бизнеса;
- ☐ собственный вариант _____

Блок вопросов 2

Определение возможностей и слабых сторон информационного, материально–технического, кадрового, институционального и институционального, финансово–кредитного обеспечения

(проведено в виде письменного анкетирования)

1. Дайте оценку обеспечению развития малого предпринимательства (по пятибалльной шкале: 0 – худший показатель, 5 – наилучший показатель):

Показатели	0	1	2	3	4	5
Регистрация бизнеса (<i>простота и сроки регистрации предприятия, легкость входа на рынок</i>).						
Индекс уровня защиты кредитной информации (<i>надежность хранения и обработки конфиденциальных данных, защищенность персональной информации</i>).						
Отражение сведений в кредитной истории (<i>полноту и своевременность фиксации сведений о предприятиях в кредитных бюро, доступность кредитных историй для заинтересованных сторон</i>).						
Защита прав участников малого бизнеса (<i>соблюдение имущественных и управленческих прав участников, прозрачность корпоративных решений, наличие механизмов урегулирования корпоративных споров</i>).						
Налогообложение (<i>общее налоговое бремя, прогрессивность и ясность налоговой системы, доступность налоговых льгот и послаблений для малого бизнеса</i>).						
Количество платежей в год (<i>частота выплат налогов, пошлин и других обязательных платежей, насколько обременительна данная обязанность для малого бизнеса</i>).						
Свобода бизнеса (<i>минимальная административная нагрузка, независимость от излишних проверок и вмешательств государства</i>).						
Финансовая свобода (<i>доступность кредитов и инвестиций, наличие финансовых учреждений, готовых сотрудничать с малым бизнесом, величина залогов и комиссий</i>).						
Качество регулирования бизнеса (<i>эффективность и непротиворечивость действующего законодательства, степень вмешательства государственных органов в деятельность предпринимателей</i>).						
Доступ к правосудию (<i>наличие простых и действенных механизмов разрешения споров, доступность судебных разбирательств и третейского суда</i>).						
Поддержка инноваций (<i>наличие программ поддержки инноваций и технологий, субсидии и гранты на развитие инновационных решений</i>).						
Инфраструктурные возможности (<i>наличие транспортной, коммуникационной и энергетической инфраструктуры, необходимая для ведения бизнеса</i>).						
Безопасность бизнеса (<i>уровень преступности, угрозы кибератак, мошенничество и коррупции, влияющие на безопасность бизнеса</i>).						
Трудовые ресурсы (<i>доступность квалифицированных кадров, наличие учебных заведений, готовящих нужных специалистов</i>).						
Экспортные возможности (<i>таможенные пошлины, поддержка экспорта, участие государства в продвижении продукции на международные рынки</i>).						

Образовательные и профессиональные курсы (<i>доступность программ обучения и переквалификации, повышение компетенции предпринимателей и сотрудников</i>).						
Работа с жалобами и обращениями (<i>наличие эффективной обратной связи с представителями власти и регуляторных органов, доступность обращения и разрешение возникающих проблем</i>).						
Цифровая зрелость (<i>цифровизация процессов, использование электронного документооборота, цифровых подписей и других цифровых инструментов</i>).						

2. Оцените пожалуйста соотношение возможностей и проблемных сторон видового обеспечения, используя следующую шкалу парных сравнений Т.Саати (таблица В.1):

Таблица Ж.1 – Шкала относительной важности Т.Л. Саати

Оценка	Определение	Объяснение
1	одинаковая важность	оба элемента вносят одинаковый вклад
3	один элемент немного важнее другого	опыт позволяет поставить один элемент чуть выше другого
5	существенное преимущество	опыт позволяет установить безусловное преимущество одного над другим
7	очевидное преимущество	один элемент настолько важнее другого, что практически значим
9	абсолютное преимущество	очевидность предпочтения подтверждается большинством
2, 4, 6, 8	промежуточные оценки между соседними утверждениями	компромиссное решение
обратные величины	если при сравнении одного элемента с другим, полученном одно из вышеуказанных чисел (1–9), то при сравнении второго с первым, будем иметь обратную величину	

3. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон нормативно-правового обеспечения развития МСП

Возможности	Проблемные стороны				
	Существование законодательных регуляторных барьеров деятельности малого предпринимательства	Нестабильность и несовершенство регуляторного поля	Лоббирование интересов отдельных политических сил	Негативное влияние законодательных и административных инициатив на результаты деятельности малого предпринимательства	Негативная корреляционная связь показателей развития малого предпринимательства и частоты законодательных изменений в сфере регулирования предпринимательской деятельности
Упрощение и стандартизация процедур выдачи разрешений и регистраций прав собственности					
Нормативно закреплённое развитие цифровой инфраструктуры и электронных сервисов					
Увеличение доступности льготного кредитования и грантового финансирования.					
Система поощрения молодёжного предпринимательства					
Оптимизация налоговой нагрузки и контроль за соблюдением добросовестной конкуренции					
Увеличение законодательной поддержки кластерных инициатив и кооперации между небольшими предприятиями					

4. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон информационного обеспечения малого предпринимательства

Возможности	Проблемные стороны						
	Ограниченные возможности и нехватка времени для подготовки и переподготовки кадров в малом предпринимательстве	Низкий уровень социальной защищённости работников малых предприятий	Дефицит кадров технических и инженерных специальностей, особенно в регионах	Недостаток специализированных кадров для осуществления экспортной и внешнеэкономической деятельности	Низкая привлекательность малого предпринимательства для высококвалифицированных специалистов на начальных этапах развития вследствие ограниченных финансовых ресурсов	Высокая текучесть кадров, обусловленная нестабильностью занятости и ограниченными возможностями профессионального	Недостаточный уровень управленческих и кадровых компетенций у руководителей малых предприятий
Способность МП создавать новые рабочие места и поглощать избыточную рабочую силу при циклических спадах и структурных сдвигах							
Высокая доля населения трудоспособного возраста							
Возможность использования зарубежного опыта для повышения профессиональных навыков (проведение тренингов, консультаций и т.п.)							
Возможность создания привлекательных условий для привлечения свободной рабочей силы и квалифицированного персонала							
Применение новейших методов и алгоритмов оценки кадрового обеспечения МП (системно–информационная квалиметрия)							

5. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон информационного обеспечения:

Возможности	Проблемные стороны					
	Существование информационной асимметрии	Недостаточная информационная и правовая осведомленность субъектов предпринимательства	Ограниченность консультантов, способных предоставить необходимые рекомендации по развитию и кредитованию малого предпринимательства	Недостаточная открытость и достоверность финансовых показателей деятельности малого предпринимательства	Нехватка знаний у банковских учреждений по работе с предприятиями сектора малого предпринимательства	Недостаточная информированность предпринимателей о доступных программах и механизмах поддержки малого предпринимательства
Открытый доступ предпринимателей к российским цифровым сервисам поддержки и единым электронным платформам, разработанным специально для субъектов МСП (<i>портал «Мой бизнес», сервисы Федеральной налоговой службы и Росстата</i>).						
Развитие и совершенствование электронной системы отчетности и е–декларирования для облегчения подачи отчетности и снижения бумажной нагрузки на малый бизнес.						
Достаточность информационно–коммуникационных ресурсов для построения и ведения автоматизированных баз данных субъектов малого предпринимательства.						
Возможность налаживания двусторонних информационных потоков между государством, субъектами МСП и гражданами, способствующая повышению транспарентности и доступности информации о мерах поддержки.						

6. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон материально–технического обеспечения:

Возможности	Проблемные стороны				
	Слабая материально–техническая база значительного количества малого предпринимательства	Ограниченная кооперация между различными сегментами предпринимательства нехватка времени для содействия развитию компетенций, специфичных для определенной сферы МСП	Высокая ресурсоемкость операционной деятельности МСП	Низкий уровень внедрения инновационной продукции и технологий в малом бизнесе	Ограниченность доступа к капитальным инвестициям в сфере малого предпринимательства
Поддержка отечественного производителя и поставщиков товаров и услуг прямыми и косвенными инструментами государственного обеспечения развития предпринимательства.					
Применение инновационных подходов и практик в деятельности малого предпринимательства, независимо от вида деятельности (производство, торговля, услуги).					
Использование природных и материальных ресурсов, пригодных для различных видов предпринимательской деятельности (аграрный сектор, туризм, перерабатывающие отрасли и др.).					
Скорость адаптации инновационных технологий и методик в деятельность малого бизнеса, будь то производственные, торговые или сервисные предприятия.					
Возможность расширения бизнеса и выход на новые рынки, в том числе зарубежные, с учётом специфики отрасли и типа предприятия.					
Применение адаптированной к специфике малого и среднего бизнеса системы оценки обеспечения и поддержки деятельности, включая производственные мощности, инфраструктуру, кадры и финансы.					
Поддержка отечественного производителя и поставщиков товаров и услуг прямыми и косвенными инструментами государственного обеспечения развития предпринимательства.					
Применение инновационных подходов и практик в деятельности малого предпринимательства, независимо от вида деятельности (производство, торговля, услуги).					
Использование природных и материальных ресурсов, пригодных для различных видов предпринимательской деятельности (аграрный сектор, туризм, перерабатывающие отрасли и др.).					
Скорость адаптации инновационных технологий и методик в деятельность малого бизнеса, будь то производственные, торговые или сервисные предприятия.					

7. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон институционального и институционального обеспечения:

Возможности	Проблемные стороны			
	Недостаточная поддержка региональных программ поддержки МСП	Несовершенство правовой регуляции и юридического сопровождения	Ограниченность информационной поддержки и доступности консультационных услуг	Высокий уровень административного давления и контрольно-надзорных мероприятий
Формирование национальных и региональных сетей поддержки МСП				
Развитие механизмов микрофинансирования и микрокредитования				
Развитие механизмов микрофинансирования и микрокредитования				
Активизация деятельности профильных ассоциаций и союзов предпринимателей				
Возможность реализации кластерного подхода к государственному обеспечению развития МСП				
Подготовка и переподготовка кадров для малого бизнеса				
Развитие краудфандинговых платформ				
Содействие выходу на экспортные рынки				

8. Оцените соотношение возможностей и проблемных сторон финансово-кредитного обеспечения:

Возможности	Проблемные стороны			
	Высокая стоимость кредитов	Ограниченность кредитных линий	Низкий уровень доступности страховых продуктов	Низкая финансовая грамотность в МСП
Финансовая самостоятельность				
Небольшой объем стартового капитала				
Упрощенная система налогообложения				
Доступность кредитных ресурсов, простота процедуры их получения (в случае высокого кредитного рейтинга)				
Усиление государственной поддержки банков, благоприятных для малого предпринимательства				
Использование налоговых инструментов для стимулирования развития малого предпринимательства				

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Регистрационная карточка исследуемых субъектов малого предпринимательства

Название субъекта малого предпринимательства	ИНН	Юридический адрес
Малые предприятия		
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	9312000732	284601, Донецкая Народная Республика, г. Горловка, ул. Интернациональная, д. 85
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	9309018970	283048, Донецкая Народная респ, г.о. Донецк, г Донецк, ул Артема, 130
ООО "ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ"	9309005709	283054, Донецкая Народная респ, г.о. Донецк, г Донецк, ул Экономическая, 24А
ООО «ПИР»	9303011311	283052, Донецкая Народная Республика г.о. Донецк, г Донецк, б–р Шевченко, д. 105
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	9311022451	286144, Донецкая Народная Республика, г. Макеевка, д. 12.
ООО «АСТА ДОН»	9311021419	286123, Донецкая народная республика, г. Макеевка, Донецкое ш., д. 155
Микропредприятия		
ООО «СОЮЗКО»	9309008330	283054, Донецкая Народная Республика, г.о. Донецк, г Донецк, ул. Свободы, д. 1.
ООО «НАШ МАРКЕТ»	9308024709	283092, Донецкая Народная Республика, г.о. Донецк, г Донецк, ул. Нижнекурганская, д.17.
ООО «СТМ–МЕТ»	9309020182	283049, Донецкая Народная респ, г.о. Донецк, г Донецк, ул Воинская, 16А, офис 6
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	9308021810	283060, Донецкая Народная Республика, г.о. Донецк, г Донецк, ул. Кисловодская, д. 31а
ООО «СОЮЗ–М»	9303034936	283001, Донецкая Народная Республика, г. о. Донецк, г. Донецк, ул. Постышева, д. 127
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	9303018557	283052, Донецкая Народная респ, г.о. Донецк, г Донецк, б–р Шахтостроителей, 10
ООО «ЛЕВАНТ»	9310009779	287501, Донецкая Народная Республика, г. Мариуполь, пр–кт Metallургов, д. 33, кв. 52

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Методическое обеспечение идентификации стадии жизненного цикла и разработки стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства

Таблица К.1 – Детализация матрицы стратегических альтернатив развития субъектов малого предпринимательства

Код ячейки	Стадия жизненного цикла	Уровень конкурентного напряжения	Динамика объёмов деятельности	Доминирующий стратегический ориентир	Характер управленческих решений
1X↑	Рождение	Высокий	Рост	Формирование уникальности предложения, активный маркетинг	Инвестиции в бренд, цифровые каналы продвижения, формирование клиентской базы
1X↓	Рождение	Высокий	Снижение	Нишевая концентрация, адаптация продукта	Фокусировка на целевых сегментах, корректировка ассортимента
1C↑	Рождение	Средний	Рост	Повышение качества, расширение охвата рынка	Развитие сервиса, усиление клиентского опыта
1C↓	Рождение	Средний	Снижение	Оптимизация издержек, пересмотр бизнес-модели	Сокращение непрофильных затрат, перераспределение ресурсов
1H↑	Рождение	Низкий	Рост	Быстрое масштабирование, захват рынка	Расширение каналов сбыта, партнерства
1H↓	Рождение	Низкий	Снижение	Стабилизация деятельности	Минимизация рисков, удержание ключевых клиентов
2X↑	Рост	Высокий	Рост	Дифференциация, развитие уникального ценностного предложения	Инновации, инвестиции в продукт и маркетинг
2X↓	Рост	Высокий	Снижение	Усиление конкурентных преимуществ	Повышение эффективности процессов, усиление позиционирования
2C↑	Рост	Средний	Рост	Комбинация роста и оптимизации	Баланс инвестиций и контроля затрат
2C↓	Рост	Средний	Снижение	Корректировка стратегии роста	Пересмотр целевых рынков и каналов продаж
2H↑	Рост	Низкий	Рост	Экспансия и увеличение доли рынка	Географическое расширение, увеличение

Код ячейки	Стадия жизненного цикла	Уровень конкурентного напряжения	Динамика объёмов деятельности	Доминирующий стратегический ориентир	Характер управленческих решений
					производственных мощностей
2Н↓	Рост	Низкий	Снижение	Предупреждение замедления роста	Оптимизация структуры управления
3Х↑	Зрелость	Высокий	Рост	Удержание позиций, повышение эффективности	Совершенствование бизнес–процессов
3Х↓	Зрелость	Высокий	Снижение	Снижение издержек, защита рынка	Реинжиниринг бизнес–процессов, ценовая оптимизация
3С↑	Зрелость	Средний	Рост	Поддержание стабильного роста	Точечные инвестиции, обновление продукта
3С↓	Зрелость	Средний	Снижение	Консервация и оптимизация	Сокращение затрат, фокус на рентабельных направлениях
3Н↑	Зрелость	Низкий	Рост	Максимизация прибыли	Эффективное управление денежными потоками
3Н↓	Зрелость	Низкий	Снижение	Подготовка к реструктуризации	Анализ товарного портфеля
4Х↑	Стагнация	Высокий	Рост	Реанимация роста через инновации	Инновационные проекты, цифровая трансформация
4Х↓	Стагнация	Высокий	Снижение	Защитная стратегия	Сокращение затрат, выход из нерентабельных сегментов
4С↑	Стагнация	Средний	Рост	Точечное обновление стратегии	Оптимизация бизнес–модели
4С↓	Стагнация	Средний	Снижение	Подготовка к трансформации	Организационные изменения
4Н↑	Стагнация	Низкий	Рост	Ограниченное развитие	Консервативная инвестиционная политика
4Н↓	Стагнация	Низкий	Снижение	Подготовка к выходу с рынка	Продажа активов, сворачивание деятельности
5Х↓	Старение	Высокий	Снижение	Выход с рынка или радикальная реструктуризация	Ликвидация или слияние
5С↓	Старение	Средний	Снижение	Сокращение деятельности	Минимизация обязательств
5Н↓	Старение	Низкий	Снижение	Завершение жизненного цикла	Заккрытие бизнеса

Таблица К.2 – Методические подходы к определению стадии жизненного цикла предприятия в современной научной литературе

№	Разработчик	Методологическая основа	Источник
1	Greiner L. E.	Качественные управленческие индикаторы: тип управленческого кризиса (лидерства, автономии, контроля, координации), степень формализации управления, структура власти	Greiner L. E. Evolution and revolution as organizations grow // <i>Harvard Business Review</i> . – 1972. – Vol. 50, № 4. – P. 37–46.
2	Adizes I.	Типовые «возрастные» состояния организации; качественные признаки управления, корпоративной культуры, степени централизации и предпринимательской активности	Adizes I. <i>Corporate lifecycles: How and why corporations grow and die and what to do about it</i> . – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1988. – 361 p.
3	Quinn R. E., Cameron K.	Смена доминирующих критериев эффективности: гибкость/контроль, внутренний/внешний фокус, ориентация на рост либо стабилизацию	Quinn R. E., Cameron K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness // <i>Management Science</i> . – 1983. – Vol. 29, № 1. – P. 33–51.
4	Miller D., Friesen P. H.	Конфигурации стратегии и структуры: темпы роста продаж, диверсификация, степень формализации, финансовые результаты в динамике	Miller D., Friesen P. H. A longitudinal study of the corporate life cycle // <i>Management Science</i> . – 1984. – Vol. 30, № 10. – P. 1161–1183.
5	Lester D. L., Parnell J. A., Carraher S.	Опросные шкалы, отражающие управленческие, рыночные и организационные признаки: рост продаж, формализация, инновационность, контроль	Lester D. L., Parnell J. A., Carraher S. Organizational life cycle // <i>International Journal of Organizational Analysis</i> . – 2003. – Vol. 11, № 4. – P. 339–354.
6	Anthony J. H., Ramesh K.	Финансовые прокси: темпы роста выручки, дивидендная политика, возраст фирмы, рентабельность, инвестиционная активность	Anthony J. H., Ramesh K. Association between accounting performance measures and stock prices // <i>Journal of Accounting and Economics</i> . – 1992. – Vol. 15, № 2–3. – P. 203–227.
7	Dickinson V.	Комбинации знаков денежных потоков: операционный, инвестиционный и финансовый денежные потоки как индикаторы стадии ЖЦ	Dickinson V. Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle // <i>The Accounting Review</i> . – 2011. – Vol. 86, № 6. – P. 1969–1994.
8	Ендовицкая А. В.	Динамика прибыли до налогообложения, объема продаж, дебиторской задолженности, амортизационных отчислений, показателей ликвидности и рентабельности	Ендовицкая А. В. Анализ финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации // <i>Актуальные вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности</i> . – Воронеж : Научная книга, 2021. – С. 25–28.
9	Ковалёв В. В.	Темпы роста выручки и прибыли, устойчивость финансовых коэффициентов, структура капитала, инвестиционная активность	Ковалёв В. В. <i>Финансовый анализ: методы и процедуры</i> . – М. : Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
10	Клейнер Г. Б.	Комплекс показателей эффективности функционирования предприятия: воспроизводственный потенциал, устойчивость, адаптивность, динамика ресурсов	Клейнер Г. Б. <i>Системная экономика</i> . – М. : Наука, 2011. – 848 с.

№	Разработчик	Методологическая основа	Источник
11.	Бухалков М. И.	Интегральные индексы на основе финансовых, производственных и трудовых показателей: прибыль, производительность труда, оборотный капитал	Бухалков М. И. <i>Внутрифирменное планирование.</i> – М. : ИНФРА–М, 2018. – 400 с.

Таблица К.3 – Исходные данные для определения стадии жизненного цикла субъектов малого предпринимательства

Наименование субъекта малого предпринимательства	Прибыль до налогообложения (τ_t^{PL}), тыс.руб.	Краткосрочная дебиторская задолженность и денежные средства (τ_t^{DZ}), тыс.руб.	Амортизация (τ_t^{AM}), тыс.руб.	Производительность труда (τ_t^H), тыс.руб/чел
Малые предприятия				
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	14925,4	24901,8	4037,6	537,53
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	10270,4	17983	2989	472,654
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	12465,6	21667,8	4949	489,706
ООО «ПИР»	8143,8	14964,6	2479,4	461,776
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	9290,4	19835,2	3057,6	479,122
ООО «АСТА ДОН»	11025	18786,6	3469,2	500,192
Среднее значение по группе	11020,59	19681,83	3333,666	490,196
Микропредприятия				
ООО «СОЮЗКО»	2494,8	4078,8	514,8	149,8
ООО «Донпоставка»	2059,2	3445,2	415,8	141,3
ООО «НАШ МАРКЕТ»	1762,2	2979,9	306,9	130,2
ООО «СТМ–МЕТ»	2217,6	3791,7	415,8	143,6
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	2088,9	3494,7	514,8	137,0
ООО «СОЮЗ–М»	1712,7	2989,8	306,9	124,9
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	1999,8	3148,2	415,8	139,4
ООО «ЛЕВАНТ»	1890,9	3088,8	415,8	135,3
Среднее значение по группе	1992,4	3413,0	400,0	137,7

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Терминологический аппарат исследования вопросов формирования и использования потенциала инновационного бизнес–партнерства в стратегировании развития субъекта малого предпринимательства

Основные понятия	Содержание
Стратегия	система управленческих влияний на экономические и организационные отношения субъекта малого предпринимательства по формированию его управленческих влияний, инструментов и механизмов для достижения долгосрочных целей
Общая стратегия	система функциональных стратегий, ориентированная на реализацию целей субъекта малого предпринимательства посредством взаимодействующих элементов: методов, способов, процессов, планов, правил и мероприятий
Инновационная стратегия	система целей и направлений развития субъекта малого предпринимательства, формирующих инновационное поведение персонала, инновационную ориентацию целей развития и инновационную деятельность посредством создания новых товаров, технологий, услуг и удовлетворения существующих осознанных или неосознанных потребностей новыми способами
Бизнес–партнерство	– метод привлечения ресурсов; – модель развития субъекта малого предпринимательства путем привлечения и использования знаний и компетенций других партнеров для достижения определенных целей и приобретения (и укрепления приобретенных) определенных конкурентных преимуществ
Инновационное бизнес–партнерство	– бизнес партнерство в инновационной сфере интересов для достижения целей инновационного развития субъекта малого предпринимательства; – специфическая модель развития предприятия путем привлечения и использования знаний, инноваторов и компетенций других партнеров для достижения инновационных целей и приобретения (укрепления приобретенных) определенных конкурентных преимуществ
Потенциал инновационного бизнес–партнерства	совокупность знаний и способностей всех стейкхолдеров для достижения инновационных целей и приобретения (и/или укрепления приобретенных) определенных конкурентных преимуществ; инновационные возможности и ресурсы объединения партнеров для формирования и использования интегрированного инновационного потенциала, реализация которого обеспечивает гарантированное, надежное и своевременное достижение целей инновационного развития

Основные понятия	Содержание
Стратегия развития субъекта малого предпринимательства на основе бизнес–партнерства	совокупность приоритетных целей объединения партнеров, связанных с качественным обновлением направлений их деятельности и совокупность основных способов достижения целей стратегического развития.
Стратегирование	способ мышления о будущем субъекта малого предпринимательства, который предполагает творческие изменения в конфигурации деятельности субъекта малого предпринимательства, в характере набора ключевых ресурсов, а также в процедурах и процессах, связывающих ресурсы с деятельностью
Стратегирование использования потенциала инновационного бизнес–партнерства	долгосрочный постоянный процесс системного превращения факторов конкурентной среды (угроз и возможностей) в конкурентные преимущества (инновационный потенциал) для его дальнейшего использования через формирование соответствующей стратегии в целях устойчивого инновационного развития.

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Современные методики и системы показателей оценки эффективности стратегирования малого предпринимательства

Методика	Показатели оценки
1. Сбалансированная система показателей (BSC) (адаптируется к ключевым аспектам деятельности субъекта малого предпринимательства)	Финансы: • доля оборота от новых форматов/каналов продаж; • ROI проектов цифровизации. Клиенты: • индекс NPS (лояльность), • доля повторных покупателей через новые каналы. Внутренние процессы: • скорость обработки заказов, • точность прогнозирования спроса, • сокращение издержек за счет автоматизации. Инновации/обучение: • количество внедрённых цифровых сервисов, • уровень компетенций сотрудников в e-commerce
2. КРІ инноваций (выбор КРІ инноваций в торговле зависит от конкретных целей и задач субъекта малого предпринимательства, поэтому важно установить и отслеживать соответствующие показатели эффективности, которые позволят оценить достижение целей по инновациям)	Цифровизация и онлайн-продажи: • Доля онлайн-продаж; • Число зарегистрированных пользователей в мобильном приложении; • Количество заказов через электронные каналы; • Уровень вовлеченности клиентов через цифровые платформы. Улучшение клиентского опыта: • Индекс удовлетворенности клиентов (КПИ) ; • Число рекомендаций и отзывов о продукте/услуге; • Время ответа на жалобы/заявления клиентов; • Уровень повторных покупок. Эффективность операций: • Уровень автоматизации процессов; • Время обработки заказов; • Количество ошибок в обработке заказов; • Снижение времени на обслуживание клиентов. Продуктовое и сервисное развитие: • Количество новых продуктов/услуг в ассортименте; • Объем продаж новых продуктов/услуг; • Уровень вовлеченности клиентов в тестирование и отзывы о новых продуктах/услугах; Технологическое развитие: • Уровень использования новых технологий (например, AI, IoT) ; • Внедрение и интеграция цифровых платформ и систем; • Уровень автоматизации бизнес-процессов Креативность и инновационность: • Число новых идей и проектов;

Методика	Показатели оценки
3. Метод «Инновационный радар» (используется для оценки широты и направленности инновационной активности).	• Уровень вовлеченности коллектива в инновационные инициативы; Стратегия и лидерство в инновациях: • Наличие формализованной стратегии инновационного развития; • Уровень поддержки руководства инициатив по инновациям; • Время реакции на новые рыночные возможности. Инновационная культура и организация: • Количество сотрудников, вовлечённых в инновационные проекты; • Количество инициатив, реализованных за определённый период; • Уровень мотивации и поддержки инновационной деятельности; Процессы и инфраструктура: • Наличие систем сбора идей и их оценки; • Внедрение новых технологий и методов работы; • Количество автоматизированных процессов. Инновационные продукты и услуги: • Процент новых товаров/услуг в общем ассортименте; • Время вывода новых продуктов на рынок; • Объем продаж новых предложений. Рынки и клиенты • Уровень освоения новых рынков и сегментов; • Вовлеченность клиентов в инновационные предложения; • Уровень удовлетворенности клиентов по новым продуктам/услугам. Результаты и показатели эффективности: • Финансовые показатели: рост выручки, рентабельности вследствие внедрения инноваций; • Индексы инновационной активности (например, число патентов, лицензий); • Коэффициент возврата инвестиций в инновационные проекты. Инвестиции и ресурсы: • Доля инвестиций в инновации относительно общего бюджета; • Использование внешних источников финансирования (гранты, партнерства);

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Система аналитических показателей оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства согласно концепции «призмы эффективности» и анализа стейкхолдеров

Стейкхолдер – Потребители		
<u>Ожидания и потребности субъекта малого предпринимательства:</u> <i>прибыль, рост, риск</i> <u>Ожидания и потребности заинтересованной стороны:</u> <i>разнообразие ассортимента товаров; качество и безопасность; приемлемые цены; качество торгового обслуживания; после продажный сервис и сопроводительные услуги.</i>		
С	С+	Индекс экономических и инфляционных ожиданий
		Часть рынка в конкурентном рыночном сегменте
	Т+	Коэффициент конкурентных преимуществ по широте и глубине ассортимента, качеству торгового обслуживания
		Коэффициент конкурентных преимуществ по цене товара
П	С+	Показатель эффективности торговых процессов в конкурентной группе
		Коэффициент соотношения динамики товарооборота и индекса инфляции
	Т+	Индекс удовлетворенности потребителей
В	С+	Индекс соотношения ассортиментных позиций к изменению товарооборота
	Т+	Индекс глубины ассортимента по цене
		Уровень клиентоориентированности
Стейкхолдер – Инвесторы		
<u>Ожидания и потребности субъекта малого предпринимательства:</u> <i>капитал, кредит, риск, инвестиционная поддержка</i> <u>Ожидания и потребности заинтересованной стороны:</u> <i>доход, своевременный возврат вложенных средств, кредитоспособность, доверие, низкий уровень риска</i>		
С	С+	Модифицированный показатель уровня рентабельности собственного капитала
		Надежность инвестора (ликвидность банка–инвестора)
	Т+	Рентабельность
		Надежность заемщика (интегральный показатель)
П	С+	Экономическая добавлена стоимость
		Средневзвешенная стоимость финансового кредита
	Т+	Долгосрочная кредитоспособность
		Финансовая результативность
В	С+	Индекс рентабельности товарооборота
		Эффект операционного рычага
	Т+	Краткосрочная кредитоспособность
		Индекс финансовой устойчивости
Стейкхолдер – Поставщики		
<u>Ожидания и потребности субъекта малого предпринимательства:</u> <i>надежность, оптимизация затрат, риск</i> <u>Ожидания и потребности заинтересованной стороны:</u> <i>прибыль, рост, стабильность и продолжительность партнерских отношений; высокая финансовая дисциплина; ответственность по обеспечению установленных условий договора; низкий уровень риска</i>		
С	С+	Продолжительность операционного цикла
		Коэффициент оборачиваемости товарных запасов
	Т+	Коэффициент платежеспособности
		Индекс роста товарооборота
П	С+	Коэффициент ритмичности поставок

		Уровень логистических затрат
	Т+	Коэффициент просроченной кредиторской задолженности
		Корреляция рентабельности товарных запасов
В	С+	Интегральный индекс удовлетворенности субъекта малого предпринимательства работы с поставщиками
		Индекс соотношения дебиторской и кредиторской задолженности
	Т+	Коэффициент объема поставок
		Интегральный индекс удовлетворенности поставщика сотрудничеством с субъектом малого предпринимательства
Стейкхолдер – Государство		
Ожидания и потребности субъекта малого предпринимательства: <u>законодательство, нормы, поддержка, стабильность инновационное развитие экономики; формирование рыночной инфраструктуры; высокий уровень доходов платежеспособности населения</u>		
Ожидания и потребности заинтересованной стороны: <u>прибыль, рост, стабильность и продолжительность партнерских отношений; высокая финансовая дисциплина; ответственность по обеспечению установленных условий договора; низкий уровень риска</u>		
С	С+	Индекс инфляции
		Индекс инвестиций в реальный сектор экономики
	Т+	Коэффициент финансовой устойчивости
П	С+	Коэффициент занятых в сфере малого предпринимательства
		Индекс реальных доходов населения
		Индекс роста населения
	Т+	Индекс налоговой отдачи
Коэффициент соотношения принятых и уволенных работников		
В	С+	Индекс покупательной способности населения
	Т+	Индекс текучести персонала
Стейкхолдер – Персонал		
Ожидания и потребности субъекта малого предпринимательства: <u>квалифицированность, компетентность, производительность, сплоченность, риск</u>		
Ожидания и потребности заинтересованной стороны: <u>удовлетворенность условиями труда, стабильность, персонализированные бонусы, профессиональные навыки, оплата труда.</u>		
С	С+	Производительность труда
		Коэффициент стабильности персонала
	Т+	Индекс среднемесячной заработной платы
Индекс удовлетворенности условиями труда		
П	С+	Коэффициент интенсивности труда
		Индекс стабильности персонала
	Т+	Фондовооруженность
		Индекс профессионального роста
В	С+	Коэффициент корреляции между темпами роста заработной платы и производительностью труда
		Индекс роста заработной платы
	Т+	Индекс вовлеченности персонала
		Интегральный индекс удовлетворенности персонала

Примечания: * **С** – стратегии; **П** – процессы; **В** – возможности; С+ – вклад стейкхолдера (потребности МСП); Т+ – удовлетворенность требований стейкхолдера

ПРИЛОЖЕНИЕ О

Методика определения уровня стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства

Для количественной оценки стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства в разрезе взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами в работе используется система агрегированных индексов, отражающих результативность функционирования организационно-экономического механизма по блокам «стратегии – процессы – возможности». В рамках предложенного подхода формируются С–индекс, Р–индекс и V–индекс, расчёт которых осуществляется поэтапно.

Этап 1. Нормирование исходных показателей

Поскольку исходные показатели имеют различную экономическую природу и измеряются в неоднородных единицах, на первом этапе производится их нормирование с приведением к безразмерному виду в интервале [0;1].

Для показателей–стимуляторов применяется формула линейного нормирования:

$$X_{ij}^{\text{norm}} = \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (\text{O.1})$$

Для показателей–дестимуляторов используется обратная форма нормирования:

$$X_{ij}^{\text{norm}} = \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (\text{O.2})$$

где, x_{ij} – фактическое значение j –го показателя i –го субъекта малого предпринимательства;

$x_{\min}$, $x_{\max}$ – минимальное и максимальное значения соответствующего показателя по выборочной совокупности.

Использование нормирования обеспечивает сопоставимость показателей и корректность последующего агрегирования.

Этап 2. Формирование частных индексов по группам показателей

Логика группировки показателей в каждом блоке показателей:

С+ – показатели, отражающие вклад субъекта малого предпринимательства;

Т+ – показатели, характеризующие степень удовлетворённости требований соответствующего стейкхолдера.

Частный индекс каждой группы (I^{gr}) рассчитывается как среднее арифметическое нормированных показателей:

$$I^{gr} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^{norm} \quad (O.3)$$

где, n – количество показателей в соответствующей группе.

Этап 3. Расчёт интегральных S–, P– и V–индексов

Интегральные S–, P– и V–индексы по каждому блоку определяются как средневзвешенное значение частных индексов групп C+ и T+:

$$I^{(S,P,V)} = \omega_{C+} \times I_{C+} + \omega_{T+} \times I_{T+} \quad (O.4)$$

где, $\omega_{C+}; \omega_{T+}$ – весовые коэффициенты;

$I^{(S,P,V)}$ – S–, P– или V–индекс;

I_{C+}, I_{T+} – частные индексы соответствующих групп показателей/

Для расчета используются равновесные веса, что позволяет минимизировать субъективность оценки и обеспечить методическую устойчивость расчётов. При этом предложенный подход допускает адаптацию весов с учётом отраслевой, региональной или стратегической специфики субъектов малого предпринимательства.

Этап 4. Итоговое агрегирование

На основе полученных значений S–, P– и V–индексов ($I^{(S,P,V)}$) осуществляется расчет агрегированного показателя по каждому стейкхолдеру: «Потребители» (SI^C), «Поставщики» (SI^S), «Инвесторы» (SI^I), «Государство» (SI^G), «Персонал» (SI^P) как среднее значение по трём блокам:

$$SI^{(C,S,I,G,P)} = \frac{I_j^S + I_j^P + I_j^V}{3} \quad (O.5)$$

где, I^S – интегральный индекс блока «Стратегии» в i –м блоке показателей по j –му стейкхолдеру, коэф.;

I^P – интегральный индекс блока «Процессы» в i –м блоке показателей по j –му стейкхолдеру, коэф.;

I^V – интегральный индекс блока «Возможности» в i –м блоке показателей по j –му стейкхолдеру, коэф.;

Этап 5. Расчет интегрального индекса стратегической согласованности развития (I^{SSC}), формируемого на основе агрегированных стейкхолдерских индексов (потребители, поставщики, инвесторы, государство, персонал),

$$I^{SSC} = \sqrt[5]{SI^C \times SI^S \times SI^I \times SI^G \times SI^P} \quad (O.6)$$

Этап 6. Идентификация уровней стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства, на основе шкалы:

Таблица О.1 – Шкала для идентификации уровня стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства

Значение интегрального индекса (I^{SSC})	Уровень стратегической согласованности	Характеристика
$I^{SSC} \geq 0,751$	Высокий	Системная стратегическая согласованность, адаптивность и проактивное развитие
$0,650 \leq I^{SSC} < 0,750$	Повышенный	Согласованность стратегий, ресурсов и стейкхолдеров, обеспечивающая устойчивое развитие
$0,550 \leq I^{SSC} < 0,651$	Умеренный	Базовая согласованность интересов и процессов, но отсутствует стратегическая целостность
$0,450 \leq I^{SSC} < 0,551$	Ограниченный	Частичная согласованность, механизм функционирует инерционно, потенциал роста используется слабо
$I^{SSC} < 0,451$	Низкий	Стратегические ориентиры и ресурсы несогласованы, преобладают фрагментарные управленческие решения

ПРИЛОЖЕНИЕ П

Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства и результаты расчета агрегированных индексов по стейкхолдерам

Таблица О.1 – Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства и агрегированного индекса по блоку «Стейкхолдер – Потребители», коэф.

Наименование субъекта малого предпринимательства	*C ₁₁	C ₁₂	C ₁₃	C ₁₄	C–индекс	P ₁₁	P ₁₂	P ₁₃	P–индекс	V ₁₁	V ₁₂	V ₁₃	V–индекс	Агрегированный индекс (SI ^с)
Малые предприятия														
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	0,745	0,758	0,665	0,763	0,733	0,705	0,660	0,656	0,674	0,734	0,704	0,724	0,721	0,711
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,496	0,473	0,521	0,484	0,494	0,505	0,546	0,473	0,508	0,468	0,423	0,422	0,438	0,481
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,543	0,583	0,547	0,598	0,568	0,584	0,620	0,599	0,601	0,539	0,509	0,567	0,538	0,569
ООО «ПИР»	0,596	0,606	0,584	0,545	0,583	0,651	0,653	0,577	0,627	0,553	0,559	0,560	0,557	0,588
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	0,673	0,662	0,705	0,722	0,691	0,687	0,697	0,664	0,683	0,657	0,678	0,746	0,694	0,689
ООО «АСТА ДОН»	0,420	0,457	0,503	0,457	0,459	0,450	0,404	0,444	0,432	0,491	0,560	0,502	0,517	0,469
Микропредприятия														
ООО «СОЮЗКО»	0,459	0,434	0,466	0,548	0,477	0,495	0,448	0,442	0,462	0,508	0,505	0,578	0,530	0,489
ООО «Донпоставка»	0,486	0,491	0,505	0,487	0,492	0,493	0,417	0,533	0,481	0,388	0,415	0,416	0,406	0,463
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,530	0,640	0,567	0,529	0,567	0,523	0,560	0,589	0,557	0,629	0,610	0,600	0,613	0,578
ООО «СТМ–МЕТ»	0,696	0,663	0,664	0,612	0,659	0,638	0,654	0,651	0,648	0,652	0,677	0,682	0,670	0,659
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,568	0,603	0,585	0,594	0,587	0,537	0,627	0,586	0,583	0,522	0,509	0,490	0,506	0,562
ООО «СОЮЗ–М»	0,531	0,575	0,601	0,497	0,551	0,571	0,590	0,596	0,586	0,540	0,483	0,510	0,511	0,549
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	0,482	0,534	0,582	0,577	0,543	0,543	0,581	0,580	0,568	0,601	0,586	0,600	0,596	0,567
ООО «ЛЕВАНТ»	0,384	0,439	0,514	0,466	0,451	0,437	0,444	0,407	0,429	0,502	0,487	0,419	0,470	0,450

*Примечания: C₁₁ – индекс экономических и инфляционных ожиданий; C₁₂ – часть рынка в конкурентном сегменте; C₁₃ – коэффициент конкурентных преимуществ по ассортименту и сервису; C₁₄ – коэффициент конкурентных преимуществ по цене; P₁₁ – показатель эффективности торговых процессов; P₁₂ – коэффициент соотношения динамики товарооборота и инфляции; P₁₃ – индекс удовлетворенности потребителей; V₁₁ – индекс соотношения ассортимента и товарооборота; V₁₂ – индекс глубины ассортимента по цене; V₁₃ – уровень клиентоориентированности.

Таблица О.2 – Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства по блоку «Стейкхолдер – Инвесторы»

Наименование субъекта малого предпринимательства	(коэф.)															
	*C ₂₁	C ₂₂	C ₂₃	C ₂₄	C– индекс	P ₂₁	P ₂₂	P ₂₃	P ₂₄	P– индекс	V ₂₁	V ₂₂	V ₂₃	V ₂₄	V– индекс	Агрегиро– ванный индекс (SI ¹)
Малые предприятия																
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	0,616	0,688	0,724	0,681	0,677	0,650	0,672	0,657	0,657	0,659	0,670	0,658	0,717	0,650	0,674	0,670
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,376	0,421	0,407	0,481	0,421	0,412	0,499	0,403	0,482	0,449	0,456	0,503	0,474	0,487	0,480	0,450
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,486	0,548	0,471	0,519	0,506	0,512	0,453	0,526	0,413	0,476	0,517	0,637	0,500	0,537	0,548	0,510
ООО «ПИР»	0,506	0,529	0,571	0,563	0,542	0,571	0,613	0,509	0,559	0,563	0,527	0,513	0,494	0,526	0,515	0,540
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	0,668	0,643	0,681	0,681	0,668	0,680	0,609	0,641	0,670	0,650	0,670	0,557	0,644	0,656	0,632	0,650
ООО «АСТА ДОН»	0,444	0,453	0,451	0,417	0,441	0,485	0,476	0,465	0,466	0,473	0,364	0,365	0,404	0,490	0,406	0,440
Микропредприятия																
ООО «СОЮЗКО»	0,411	0,366	0,482	0,452	0,428	0,494	0,414	0,383	0,506	0,449	0,551	0,553	0,463	0,445	0,503	0,460
ООО «Донпоставка»	0,395	0,464	0,444	0,393	0,424	0,395	0,380	0,400	0,402	0,394	0,505	0,524	0,406	0,453	0,472	0,430
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,587	0,504	0,538	0,469	0,524	0,470	0,497	0,462	0,514	0,486	0,593	0,512	0,580	0,514	0,550	0,520
ООО «СТМ–МЕТ»	0,599	0,550	0,596	0,611	0,589	0,680	0,685	0,668	0,595	0,657	0,585	0,600	0,658	0,611	0,614	0,620
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,514	0,519	0,513	0,479	0,506	0,579	0,530	0,557	0,506	0,543	0,590	0,469	0,525	0,579	0,541	0,530
ООО «СОЮЗ–М»	0,530	0,483	0,581	0,530	0,531	0,506	0,490	0,515	0,504	0,504	0,460	0,428	0,500	0,472	0,465	0,500
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	0,497	0,544	0,462	0,505	0,502	0,532	0,598	0,570	0,506	0,551	0,497	0,491	0,563	0,476	0,507	0,520
ООО «ЛЕВАНТ»	0,429	0,433	0,361	0,398	0,405	0,372	0,425	0,387	0,464	0,412	0,504	0,430	0,434	0,404	0,443	0,420

*Примечания: C₂₁ – модифицированный показатель рентабельности собственного капитала; C₂₂ – надежность инвестора (ликвидность банка); C₂₃ – общая рентабельность; C₂₄ – надежность заемщика (интегральный показатель); P₂₁ – экономическая добавленная стоимость (EVA); P₂₂ – средневзвешенная стоимость кредита; P₂₃ – долгосрочная кредитоспособность; P₂₄ – финансовая результативность; V₂₁ – индекс рентабельности товарооборота; V₂₂ – эффект операционного рычага; V₂₃ – краткосрочная кредитоспособность; V₂₄ – индекс финансовой устойчивости

Таблица О.3 – Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства по блоку «Стейкхолдер – Поставщики»

Наименование субъекта малого предпринимательства	*C ₃₁	C ₃₂	C ₃₃	C ₃₄	C– индекс	P ₃₁	P ₃₂	P ₃₃	P ₃₄	P– индекс	V ₃₁	V ₃₂	V ₃₃	V ₃₄	V– индекс	Агрегиро– ванный индекс (SI ^S)
Малые предприятия																
ООО «АТБ АЛЬФА–ГРУПП»	0,638	0,625	0,630	0,677	0,642	0,668	0,614	0,671	0,666	0,655	0,669	0,641	0,700	0,710	0,680	0,659
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,512	0,466	0,487	0,421	0,472	0,458	0,455	0,494	0,452	0,465	0,430	0,493	0,408	0,444	0,444	0,460
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,563	0,549	0,547	0,610	0,567	0,572	0,529	0,600	0,595	0,574	0,493	0,528	0,501	0,502	0,506	0,549
ООО «ПИР»	0,497	0,600	0,566	0,572	0,559	0,520	0,579	0,516	0,527	0,536	0,561	0,596	0,582	0,593	0,583	0,559
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	0,650	0,609	0,648	0,672	0,645	0,716	0,722	0,649	0,631	0,680	0,726	0,669	0,643	0,693	0,683	0,669
ООО «АСТА ДОН»	0,398	0,450	0,462	0,410	0,430	0,416	0,460	0,516	0,448	0,460	0,487	0,462	0,403	0,488	0,460	0,450
Микропредприятия																
ООО «СОЮЗКО»	0,414	0,484	0,403	0,503	0,451	0,484	0,552	0,474	0,464	0,494	0,457	0,504	0,406	0,493	0,465	0,470
ООО «Донпоставка»	0,489	0,522	0,398	0,409	0,455	0,422	0,487	0,477	0,477	0,466	0,424	0,456	0,385	0,334	0,400	0,440
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,569	0,589	0,536	0,529	0,556	0,580	0,501	0,571	0,570	0,555	0,508	0,503	0,453	0,560	0,506	0,539
ООО «СТМ–МЕТ»	0,633	0,621	0,659	0,661	0,643	0,625	0,731	0,625	0,648	0,657	0,614	0,659	0,551	0,642	0,616	0,639
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,602	0,537	0,583	0,528	0,562	0,568	0,523	0,550	0,515	0,539	0,500	0,532	0,544	0,605	0,545	0,549
ООО «СОЮЗ–М»	0,523	0,475	0,567	0,477	0,510	0,508	0,505	0,491	0,462	0,492	0,609	0,567	0,552	0,617	0,586	0,529
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	0,513	0,561	0,529	0,541	0,536	0,548	0,576	0,489	0,494	0,526	0,596	0,502	0,590	0,531	0,555	0,539
ООО «ЛЕВАНТ»	0,422	0,337	0,459	0,377	0,399	0,382	0,439	0,517	0,401	0,435	0,434	0,429	0,512	0,449	0,456	0,430

*Примечания: C₃₁ – продолжительность операционного цикла; C₃₂ – коэффициент оборачиваемости товарных запасов; C₃₃ – коэффициент платежеспособности; C₃₄ – индекс роста товарооборота; P₃₁ – коэффициент ритмичности поставок; P₃₂ – уровень логистических затрат; P₃₃ – коэффициент просроченной кредиторской задолженности; P₃₄ – корреляция рентабельности запасов; V₃₁ – интегральный индекс удовлетворенности работы с поставщиками; V₃₂ – индекс соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; V₃₃ – коэффициент объема поставок; V₃₄ – интегральный индекс удовлетворенности поставщика

Таблица О.4 – Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства по блоку «Стейкхолдер – Государство»

Наименование субъекта малого предпринимательства	(коэф.)													
	C_{41}	C_{42}	C_{43}	C_{44}	C - индекс	P_{41}	P_{42}	P_{43}	P_{44}	P - индекс	V_{41}	V_{42}	V - индекс	Агрегиро- ванный индекс (SI^G)
Малые предприятия														
ООО «АТБ АЛЬФА-ГРУПП»	0,663	0,732	0,724	0,729	0,712	0,709	0,663	0,686	0,702	0,690	0,767	0,742	0,755	0,712
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,489	0,504	0,512	0,529	0,508	0,585	0,511	0,504	0,474	0,518	0,415	0,468	0,442	0,500
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,630	0,617	0,560	0,645	0,613	0,585	0,617	0,557	0,636	0,599	0,555	0,496	0,525	0,590
ООО «ПИР»	0,594	0,627	0,581	0,587	0,597	0,538	0,617	0,627	0,567	0,587	0,618	0,608	0,613	0,596
ООО «АЛЬКОР-ТОРГ»	0,773	0,765	0,671	0,758	0,742	0,767	0,685	0,711	0,735	0,724	0,604	0,718	0,661	0,719
ООО «АСТА ДОН»	0,411	0,450	0,412	0,501	0,444	0,495	0,510	0,495	0,463	0,491	0,550	0,460	0,504	0,475
Микропредприятия														
ООО «СОЮЗКО»	0,563	0,495	0,457	0,566	0,520	0,516	0,559	0,500	0,447	0,505	0,495	0,450	0,473	0,504
ООО «Донпоставка»	0,502	0,459	0,541	0,457	0,490	0,493	0,518	0,503	0,464	0,495	0,462	0,388	0,425	0,479
ООО «СТМ-МЕТ»	0,714	0,693	0,698	0,763	0,717	0,692	0,678	0,643	0,620	0,658	0,658	0,666	0,662	0,682
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,533	0,493	0,594	0,557	0,544	0,530	0,567	0,549	0,510	0,539	0,657	0,591	0,624	0,558
ООО «СОЮЗ-М»	0,557	0,521	0,571	0,594	0,561	0,553	0,621	0,576	0,555	0,576	0,559	0,522	0,540	0,563
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,595	0,569	0,565	0,627	0,589	0,647	0,595	0,587	0,626	0,614	0,546	0,583	0,564	0,594
ООО «СЕЛЕНА-ПЛЮС»	0,534	0,597	0,598	0,568	0,574	0,521	0,609	0,532	0,495	0,539	0,653	0,594	0,624	0,570
ООО «ЛЕВАНТ»	0,512	0,499	0,460	0,481	0,488	0,405	0,515	0,497	0,387	0,451	0,386	0,495	0,441	0,464

*Примечания: C_{41} – индекс инфляции; C_{42} – индекс инвестиций в реальный сектор; C_{43} – коэффициент финансовой устойчивости; C_{44} – доля занятых в малом предпринимательстве; P_{41} – индекс реальных доходов населения; P_{42} – индекс роста населения; P_{43} – индекс налоговой отдачи; P_{44} – коэффициент движения рабочей силы; V_{41} – индекс покупательной способности населения; V_{42} – индекс текучести персонала

Таблица О.5 – Значения нормированных показателей оценки стратегической согласованности развития субъекта малого предпринимательства по блоку «Стейкхолдер – Государство»

(коэф.)																
Наименование субъекта малого предпринимательства	*C ₅₁	C ₅₂	C ₅₃	C ₅₄	C– индекс	P ₅₁	P ₅₂	P ₅₃	P ₅₄	P– индекс	V ₅₁	V ₅₂	V ₅₃	V ₅₄	V– индекс	Агрегиро– ванный индекс (SI ^P)
Малые предприятия																
ООО «АТБ АЛЬФА– ГРУПП»	0,687	0,666	0,612	0,613	0,645	0,650	0,646	0,637	0,664	0,649	0,605	0,630	0,588	0,670	0,623	0,639
ООО «Магазин Постоянных Распродаж»	0,497	0,449	0,481	0,438	0,466	0,432	0,414	0,384	0,332	0,391	0,432	0,407	0,412	0,480	0,433	0,430
ООО «ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ»	0,489	0,474	0,453	0,452	0,467	0,478	0,388	0,462	0,490	0,454	0,559	0,593	0,497	0,541	0,547	0,490
ООО «ПИР»	0,558	0,493	0,510	0,502	0,515	0,482	0,484	0,604	0,477	0,511	0,571	0,534	0,544	0,594	0,561	0,529
ООО «АЛЬКОР–ТОРГ»	0,677	0,575	0,647	0,620	0,630	0,673	0,570	0,580	0,575	0,599	0,607	0,666	0,589	0,649	0,628	0,619
ООО «АСТА ДОН»	0,425	0,412	0,470	0,429	0,434	0,412	0,370	0,449	0,499	0,433	0,341	0,452	0,327	0,453	0,393	0,420
Микропредприятия																
ООО «СОЮЗКО»	0,374	0,408	0,434	0,404	0,405	0,394	0,468	0,527	0,471	0,465	0,417	0,530	0,408	0,443	0,450	0,440
ООО «Донпоставка»	0,403	0,391	0,374	0,396	0,391	0,446	0,409	0,430	0,448	0,433	0,402	0,444	0,336	0,442	0,406	0,410
ООО «СТМ–МЕТ»	0,537	0,548	0,592	0,609	0,572	0,619	0,666	0,606	0,586	0,619	0,604	0,630	0,619	0,572	0,606	0,599
ООО «КОМПАНИЯ АКВАТЕХПРОМ»	0,512	0,492	0,455	0,421	0,470	0,570	0,473	0,494	0,487	0,505	0,540	0,485	0,524	0,542	0,523	0,500
ООО «СОЮЗ–М»	0,413	0,478	0,417	0,455	0,441	0,461	0,451	0,478	0,420	0,453	0,554	0,587	0,536	0,504	0,545	0,480
ООО «НАШ МАРКЕТ»	0,487	0,417	0,500	0,528	0,483	0,498	0,520	0,549	0,552	0,529	0,499	0,510	0,537	0,516	0,515	0,509
ООО «СЕЛЕНА–ПЛЮС»	0,506	0,546	0,523	0,577	0,538	0,505	0,469	0,471	0,495	0,485	0,496	0,509	0,458	0,439	0,476	0,500
ООО «ЛЕВАНТ»	0,350	0,383	0,385	0,372	0,373	0,376	0,339	0,394	0,453	0,390	0,421	0,398	0,508	0,420	0,437	0,400

*Примечания: C₅₁ – производительность труда; C₅₂ – коэффициент стабильности персонала; C₅₃ – индекс среднемесячной заработной платы; C₅₄ – индекс удовлетворенности условиями труда; P₅₁ – коэффициент интенсивности труда; P₅₂ – индекс стабильности персонала; P₅₃ – фондовооруженность; P₅₄ – индекс профессионального роста; V₅₁ – корреляция роста зарплаты и производительности; V₅₂ – индекс роста заработной платы; V₅₃ – индекс вовлеченности персонала; V₅₄ – интегральный индекс удовлетворенности персонала.

ПРИЛОЖЕНИЕ Р

Научные интерпретации понятия «форсайт» в современном контексте

№ п/п	Автор	Трактовка понятия «форсайт»
1.	Васильева А.В.	«...инструмент стратегического управления, позволяющий формировать долгосрочные планы развития, прогнозировать изменения в экономической среде и адаптироваться к вызовам будущего» [32, с. 116]
2.	Губаев Х.Ш.	«...метод, направленный на выявление перспективных направлений развития, анализ трендов и прогнозирование изменений, что позволяет формировать стратегии устойчивого развития» [58, с. 85]
3.	Зайцев И.О.	«...систематический подход к анализу долгосрочных перспектив развития, использующий экспертные оценки, сценарии и методы прогнозирования для повышения конкурентоспособности и устойчивости бизнеса» [78, с. 151]
4.	Костикова О.А.	«...методика прогнозирования и анализа, которая позволяет бизнесу адаптироваться к внешним изменениям, создавать стратегии развития и выявлять потенциальные угрозы и возможности» [109, с. 69]
5.	Лаптев В.А.	«...инструмент стратегического управления, который помогает бизнесу понять будущие тенденции и разработать эффективные стратегии развития в условиях неопределенности» [121, с. 99]
6.	Матвеева Л.Н.	«...процесс систематического анализа и прогнозирования, направленный на выявление новых возможностей и угроз, разработку долгосрочных стратегий и адаптацию к изменяющимся условиям» [125, с. 92]
7.	Морозова А.И.	«...методология, позволяющая прогнозировать будущее развитие бизнеса и экономики, выявлять ключевые тренды и факторы, влияющие на долгосрочную устойчивость и конкурентоспособность» [130, с. 105].
8.	Селиверстов В.В.	«...технология стратегического управления, позволяющая бизнесам адаптироваться к будущим вызовам и изменениям, использовать инновации и создавать устойчивые стратегии развития» [167, с. 82].
9.	Сорокин С.И.	«...метод анализа и прогнозирования, предназначенный для выявления перспективных направлений развития бизнеса, выявления угроз и возможностей и разработки эффективных стратегий управления» [176, с. 106].
10.	Терехова Е.В.	«...эффективный инструмент прогнозирования и стратегического планирования, позволяющий бизнесу адаптироваться к изменениям внешней среды, выявлять новые возможности и разрабатывать устойчивые стратегии развития» [188, с. 65].

ПРИЛОЖЕНИЕ С

АНКЕТА

«Оценка актуальности форсайт–мероприятий для стратегического развития малого предпринимательства»

Уважаемый респондент!

Анкета проводится в рамках научного исследования, посвящённого применению форсайт–подхода в стратегическом развитии малого (в том числе молодёжного) предпринимательства.

Полученные данные будут использоваться исключительно в целях научного исследования.

Пожалуйста, оцените актуальность предлагаемых форсайт–мероприятий для Вашего предприятия.

Блок 1. Общая информация о респонденте

1. Ваша должность:

- ☐ Руководитель (собственник, директор)
- ☐ Заместитель руководителя
- ☐ Руководитель функционального подразделения
- ☐ Ведущий специалист

2. Сфера деятельности предприятия:

- ☐ Торговля
- ☐ Производство
- ☐ Услуги
- ☐ IT / цифровые технологии
- ☐ Креативные индустрии
- ☐ Другое (указать) _____

3. Стаж управленческой деятельности:

- ☐ До 3 лет
- ☐ 3–5 лет
- ☐ 5–10 лет
- ☐ Более 10 лет

Блок 2. Оценка актуальности форсайт–мероприятий

Инструкция:

Оцените, пожалуйста, насколько актуальны для Вашего предприятия следующие форсайт–мероприятия на современном этапе развития.

Для оценки используйте следующую шкалу:

- 1 – неактуально;
- 2 – низкая актуальность
- 3 – средняя актуальность
- 4 – высокая актуальность
- 5 – очень высокая актуальность

№	Форсайт–мероприятие	1	2	3	4	5
1	Анализ и прогнозирование рыночных трендов и спроса	☐	☐	☐	☐	☐
2	Сценарное прогнозирование развития внешней среды (экономической, технологической, институциональной)	☐	☐	☐	☐	☐
3	Выявление перспективных направлений и «точек роста» бизнеса	☐	☐	☐	☐	☐
4	Оценка инновационного и технологического потенциала предприятия	☐	☐	☐	☐	☐
5	Прогнозирование рисков и угроз предпринимательской деятельности	☐	☐	☐	☐	☐
6	Разработка альтернативных стратегий развития предприятия	☐	☐	☐	☐	☐
7	Анализ возможностей цифровизации и внедрения новых технологий	☐	☐	☐	☐	☐
8	Оценка влияния государственной политики и мер поддержки на развитие бизнеса	☐	☐	☐	☐	☐
9	Формирование долгосрочного видения развития предприятия	☐	☐	☐	☐	☐
10	Вовлечение внешних экспертов и партнёров в обсуждение стратегических перспектив	☐	☐	☐	☐	☐

Блок 3. Приоритетность форсайт–мероприятий

4. Выберите 3 наиболее значимых, на Ваш взгляд, форсайт–мероприятия:

- ☐ Анализ рыночных трендов
- ☐ Сценарное прогнозирование
- ☐ Выявление точек роста
- ☐ Оценка инновационного потенциала
- ☐ Прогнозирование рисков
- ☐ Разработка альтернативных стратегий
- ☐ Цифровая трансформация
- ☐ Анализ мер государственной поддержки

Блок 4. Практическое применение форсайта

5. Используются ли на Вашем предприятии элементы форсайт–подхода?

- ☐ Да, на регулярной основе
- ☐ Эпизодически
- ☐ Нет, но планируется внедрение
- ☐ Нет и не планируется

6. Основные ограничения внедрения форсайт–мероприятий (возможно несколько вариантов):

- ☐ Недостаток времени
- ☐ Ограниченность финансовых ресурсов
- ☐ Недостаток компетенций
- ☐ Отсутствие методических рекомендаций
- ☐ Низкая практическая применимость
- ☐ Другое (указать) _____

Блок 5. Открытый вопрос

7. Какие форсайт-мероприятия, по Вашему мнению, являются наиболее полезными для стратегического развития малого бизнеса?

ПРИЛОЖЕНИЕ Т

Справки о внедрении результатов диссертационной работы



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
(НИУ МГСУ)

"Донбасская национальная академия строительства и архитектуры" – филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет" (ДОННАСА – филиал НИУ МГСУ)

ул. Державина, д. 2, р-н Червоногвардейский, г. Макеевка,
г.о. Макеевка, Донецкая Народная Республика, 286123
тел.: +7(856)343-70-33
donnasa@mgsu.ru, www.donnasa.mgsu.ru
ОКПО 02066523, ОГРН1027700575044
ИНН/КПП 7716103391/931143001

В диссертационный совет 24.2.490.01
на базе федерального государственного
бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»

13.01.2026 № 01

На № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении научных результатов диссертационной работы
на тему «Организационно-экономический механизм развития малого
предпринимательства», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических
наук по специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономика сферы услуг), в
учебный процесс

Результаты научного исследования Комленка Константина Сергеевича, а именно система инфраструктурной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России внедрены в учебный процесс «Донбасской национальной академии строительства и архитектуры» - филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет» в качестве учебного материала по дисциплине Б1.В.ДВ.03.01 «Организация предпринимательской деятельности в строительстве» (для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Производственный менеджмент в строительстве», в 1 семестре, объемом 2 з.е.), Б1.В.01 «Организация инвестиционно-строительной деятельности» (для направления подготовки 08.04.01 Строительство, профиль (направленность) «Управление инвестиционно-строительной деятельностью», в 2 семестре, объемом 6 з.е.), что отображено в учебных планах и рабочих программах дисциплин (модулей).

Члены комиссии:

Заместитель директора
ДОННАСА – филиала НИУ
МГСУ, д.э.н., профессор

Директор управления
образовательной политики,
к.т.н., доцент

Декан факультета экономики, управления
и информационных систем в строительстве
и недвижимости, к.э.н., доцент



В. Г. Севка

Д. В. Попов

А.А. Генова
0000396



**НАРОДНЫЙ СОВЕТ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
КОМИТЕТ НАРОДНОГО СОВЕТА ПО РАЗВИТИЮ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ИНВЕСТИЦИЙ И
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ**

ул. Артёма, д. 97, г. Донецк, 283001

Email: kom.pred@dnr-sovet.su

«14» СЕНА 2026 г.

№ 07.1-06/01

СПРАВКА

О внедрении результатов исследования диссертационной работы

Комлёнка Константина Сергеевича на тему:

**«Организационно-экономический механизм развития малого предпринимательства»,
представленной на соискание научной степени кандидата экономических наук по
специальности 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика (экономика сферы услуг)**

Настоящей справкой подтверждается, что основные результаты диссертационной работы Комлёнка К.С. на соискание научной степени кандидата экономических наук на тему: «Организационно-экономический механизм развития малого предпринимательства», а именно:

– предложенный научно-организационный подход к проведению системного форсайта развития малого предпринимательства, который позволяет провести комплексное изучение внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, выявить потенциальные точки роста и раскрыть новые возможности, а также обоснованно определить стратегические направления и ориентиры для инновационного развития малого предпринимательства, внедрение которого позволит предпринимателям и органам власти разработать обоснованные стратегии развития малого предпринимательства, учитывая текущие условия и возможные сценарии будущего;

– разработанный научно-методический подход к диагностике финансово-экономических проблем молодежного предпринимательства и прогнозированию его развития, основанный на применении метода корреляционно-регрессионного анализа и сценарного прогнозирования, позволяющий объективно оценить влияние инструментов государственной поддержки на производительность и устойчивость бизнеса, выявляя «точки роста» и области «затухания» эффекта от государственных мер поддержки.

Представляют практический интерес и могут быть использованы при разработке стратегических документов развития предпринимательства в Донецкой Народной Республике, а также при внесении изменений в сфере промышленной и экономической политики, в т.ч. и инвестиционной деятельности.

Председатель Комитета

И.В. Матрус

Донецкая Народная Республика

Оператор связи ООО «АМИК»

Юридический адрес: ДНР, г.о. Донецкий, г. Донецк, ул. Кирова, 17

Почтовый адрес: ДНР, г.о. Донецкий, г. Донецк, ул. Буденовских партизан, 476

тел./факс: +7 856-340-23-40, фин.отдел: +7 856-340-28-15

тех.поддержка: +7 949-099-99-90

e-mail: mail@amik.net.ru, amik.dn@yandex.ru, site: <http://amik.net.ru>

ИНН 9308011756

Р/с 40702810709300311913 в ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» БИК 044525555



Регистрационный номер № 5 от 23.10.2025г

СПРАВКА

О внедрении результатов диссертационной работы

Комлётка Константина Сергеевича

на тему: «ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»,

представленной на соискание научной степени кандидата экономических
наук по специальности 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика
(экономика сферы услуг)

В деятельность ООО «АМИК» внедрена интерактивная матрица корреляционного SWOT-анализа малого предпринимательства в двухмерном пространстве, обеспечивающая системный характер взаимодействия факторов внутренней и внешней среды на основе построения динамической модели стратегического развития малого предпринимательства. Использование данной матрицы позволило выявить характерные для ООО «АМИК» ключевые сегменты роста, зоны скрытых рисков, компенсаторные эффекты, потенциал и пределы устойчивости ООО «АМИК», а также создать основу для их синхронизации с приоритетами региональной политики и инструментами государственной поддержки развития малого предпринимательства.

Директор ООО «АМИК»



С.Я.Гриденко



**DONPOSTAVKA
COMPANY**

ООО «ДОНПОСТАВКА»
ОГРН 1229300113580
ИНН/КПП 9303019303/930301001
РФ, 283023, ДНР, Г.О. Донецкий,
г. Донецк, пр-кт Ильича, 109А

Тел. +7 (949) 348-08-06

Исх. № 22-01/1 от «22» января 2026 г.

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы
Комлёнка Константина Сергеевича
на тему: **«ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**,
представленной на соискание научной степени
кандидата экономических наук по специальности
5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика
(экономика сферы услуг)

ООО «ДОНПОСТАВКА» осуществлено внедрение научно-методического подхода к комплексной оценке действующего организационно-экономического механизма субъектов малого предпринимательства. Предложенный подход основан на интеграции многомерной информации в единую динамическую модель взаимосвязи финансовых, затратных и ресурсных показателей. Реализованный подход позволил определить степень несогласованности элементов результативности действующего организационно-экономического механизма развития малого предпринимательства и определить его тип, а также сформировать комплекс научно обоснованных рекомендаций по корректировке ресурсной политики, повышению эффективности использования капитала и оптимизации затрат.

Директор ООО «ДОНПОСТАВКА»

  **Директор В.А.**

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ДОБРЫЙ»
 286023, Донецкая Народная Республика, г.о.Донецк, г.Донецк, ул.Харитонов, д.3
 ИНН 9303035270 КПП 931101001 ОГРН 1239300015943

Исх. № 6
 от 28.11.2025г

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы
Комлёнка Константина Сергеевича
 на тему: «**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
 РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**»,
 представленной на соискание научной степени
 кандидата экономических наук
 по специальности 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика
 (экономика сферы услуг)

Разработанный в работе научно-методический подход к оценке стратегической согласованности развития субъектов малого предпринимательства, основанный на системе количественных индикаторов и интегральных индексов, отражает взаимосвязь возможностей, процессов и стратегических ориентиров деятельности и обеспечивает соотнесение экономических, организационных и социально-трудовых показателей предприятия с ожиданиями, потребностями, вкладом и уровнем удовлетворенности ключевых стейкхолдеров (потребителей, инвесторов, поставщиков, государства и персонала).

Практическое применение предложенного Комлёнком К.С. научно-методического подхода позволило провести целостную и многоуровневую оценку стратегической устойчивости предприятия, а также определить перспективные направления укрепления доверия между ООО «ДОБРЫЙ» и его ключевыми стейкхолдерами, создавая долгосрочные и взаимовыгодные партнерские отношения.



Я.А. Добровольская