

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

На правах рукописи



Лиходедова Татьяна Владимировна

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ
РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

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

Диссертация

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Экземпляр диссертации идентичен
по содержанию с другими экземплярами,
которые были представлены в
диссертационный совет

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
профессор
Донец Любовь Ивановна

И.о. ученого секретаря
диссертационного совета Д 01.004.01
Д.Э.Н., доцент



Донецк - 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	14
1.1 Подходы и детерминанты развития предпринимательских структур	14
1.2 Интеллектуальные ресурсы как основа развития предпринимательских структур	35
1.3 Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов	54
Выводы по разделу 1	64
РАЗДЕЛ 2 ДИАГНОСТИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	67
2.1 Международный опыт, состояние и динамика развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики	67
2.2 Оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики	85
2.3 Аналитическая оценка развития и определение уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур	104
Выводы по разделу 2	126
РАЗДЕЛ 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАЕКТОРИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	129
3.1 Стратегия развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов	129

3.2 Системно-динамическая модель эффективности реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структурах	145
Выводы по разделу 3	156
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	158
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	162
ПРИЛОЖЕНИЕ А Категориальный аппарат развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов	190
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Основные методы получения информации в процессе оценки развития и уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур Донецкой Народной Республики	201
ПРИЛОЖЕНИЕ В Оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики	202
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Оценка развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики	209
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Оценка уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре Донецкой Народной Республики	239
ПРИЛОЖЕНИЕ Е Теоретический анализ сущности понятия «стратегия».....	246
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Характеристика соответствия корпоративной стратегии генеральным стратегическим целям исследуемых предпринимательских структур	247
ПРИЛОЖЕНИЕ И Результаты количественной оценки критериев эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов	249
ПРИЛОЖЕНИЕ К Справки о внедрении результатов диссертационной работы.....	250

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Современное функционирование предпринимательских структур характеризуется трансформацией и динамизмом рыночной конъюнктуры, усилением интеллектуального фактора, влияющего на их экономическую деятельность, а также всесторонней глобализацией экономики в целом. Перечисленные тенденции вынуждают предпринимательские структуры разрабатывать новые механизмы обеспечения эффективного функционирования и развития, которые позволяли бы адаптироваться и реагировать на турбулентность внешней и внутренней среды. В этих условиях основной акцент смещается в сторону достижения долгосрочных конкурентных преимуществ, что обуславливает необходимость развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, которое отвечает вызовам современного экономического развития, общемировым и национальной тенденциям становления новой экономики – экономики знаний. При этом развитие современной науки и опыт использования ее результатов в практической деятельности свидетельствует о целесообразности совершенствования научно-теоретических и методических подходов к обоснованию и разработке практического инструментария для исследования развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Это обосновывает актуальность темы диссертационной работы.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Диссертационная работа выполнена в соответствии с комплексным планом научно-исследовательских работ ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»: «Формирование механизмов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий» (Д-2016-3), в которой автором обосновано значение управления знаниями в контексте стратегического развития предприятия; «Разработка рекомендаций по оптимизации хозяйственных решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия» (№ 94хт/2019), где в рамках

выполнения НИР были представлены рекомендации по обоснованию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Степень разработанности проблемы. Вопросам исследования теоретико-методологических и практических аспектов развития предпринимательских структур посвящены работы Е.М. Азарян, А.И. Агеева, С.Б. Алексеева, О.А. Бурнукина, Н.В. Ващенко, О.С. Виханского, Н.Ю. Возияновой, Л.И. Донец, Е.Г. Кошелевой, Л.Г. Мельника, В.А. Орловой, Л.А. Омелянович, Ю.Л. Петрушевского, В.Н. Тисуновой, И.В. Сименко и др. Теоретические и методологические аспекты реализации интеллектуальных ресурсов изложены в трудах Р.К. Аблязова, М.К. Ахтямова, Е. И. Акентьевой, Э. Брукинга, Е.Э. Головчанской, О.В. Гостевой, И.П. Житной, М.В. Луцык, Т.И. Марченко, Н.Л. Синева, А.В. Кириллова, Е.В. Яшковой и др.

Несмотря на наличие значительного числа научных исследований, остается дискуссионной трактовка понятий «развитие предпринимательских структур» и «интеллектуальные ресурсы»; требует дополнительного исследования концептуализация развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов; отсутствует общепризнанный методический инструментарий оценки уровня интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур. Следует также научно аргументировать вопросы формирования стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов и обоснования необходимости разработки научно-методического инструментария оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов с учетом динамизма факторов внутренней и внешней среды.

Актуальность вышеизложенных аспектов, недостаточная разработанность теоретических и концептуальных основ, теоретико-методических и практических положений обусловили выбор темы диссертации, ее содержание, цель и задачи исследования.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретико-методических положений и практических рекомендаций по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Для решения поставленной цели в диссертационной работе сформулированы и решены следующие задачи:

исследовать подходы и детерминанты развития предпринимательских структур;

исследовать интеллектуальные ресурсы как основу развития предпринимательских структур;

обосновать концептуальный подход к развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов;

рассмотреть состояние и динамику развития предпринимательских структур на основе анализа международного опыта;

провести оценку интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики;

осуществить аналитическую оценку развития и реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур;

обосновать стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов;

разработать системно-динамическую модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

Объектом исследования является процесс развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Предметом исследования выступают теоретические, методические и практические аспекты усовершенствования процесса развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Диссертационная работа выполнена в соответствии с паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства) в части п. 8.4 «Предпринимательство в единстве его основных компонентов: личностные (способности предпринимателей к инновационной рискованной деятельности), экономические (эффективность), организационно-управленческие (инновационный стиль менеджмента)»; п. 8.7 «Обеспечение развития предпринимательских структур, представленных в различных формах, видах и сферах экономической деятельности».

Научная новизна полученных результатов заключается в комплексном решении задач по обоснованию теоретико-методических положений и разработке практических рекомендаций по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Наиболее важные результаты, конкретизирующие научную новизну и характеризующие отличие полученных результатов от существующих разработок, заключаются в следующем:

усовершенствованы:

концептуальная схема развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, которая отличается от существующих целостным научно-обоснованным видением взаимосвязи теоретического базиса, методического и рекомендательно-практического базиса, что обеспечивает разработку и реализацию стратегических и оперативных управленческих решений с целью достижения предпринимательскими структурами нового качественного этапа развития за счет эффективной реализации интеллектуальных ресурсов;

механизм диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который, в отличие от существующих, объединяет теоретическую, научно-практическую и процессную основу, что позволяет оценить интенсивность влияния внешней среды на развитие предпринимательских структур, тип развития

предпринимательских структур и уровень реализации интеллектуальных ресурсов;

научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур, отличающейся от существующих комплексной системой показателей, интегрирующей оценки функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов, который позволяет определить фактический уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах и ориентирован на обоснование комплекса управленческих решений относительно дальнейшего развития предпринимательских структур на основе повышения их интеллектуальной активности;

научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который отличается от существующих подходов детальным исследованием взаимосвязи между интенсивностью влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур, типом развития предпринимательских структур и уровнем реализации интеллектуальных ресурсов, что позволяет своевременно корректировать стратегию развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов с учетом изменения внешних и внутренних факторов;

системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, которая отличается наличием связи переменных функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов с показателями эффективности реализации интеллектуальных ресурсов в целом, что позволяет оптимизировать контроль, повысить результативность и эффективность реализации интеллектуальных ресурсов в контексте развития предпринимательских структур;

получили дальнейшее развитие:

понятийно-категориальный аппарат, а именно трактовка понятий:

«развитие предпринимательских структур» – процесс имманентного осуществления конструктивных изменений, ведущих к появлению нового качества системы, ориентированной на обеспечение ее результативности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе с учетом динамичности внешней среды; «интеллектуальные ресурсы» – это совокупность непрерывно обновляемых функционально-целевых бизнес-компонент (структурной, интерфейсной и интеллектуальной собственности), которые являются результатом интеллектуального труда персонала и обеспечивают разработку и реализацию эффективных управленческих решений, способствующих развитию предпринимательских структур; «стратегия развития предпринимательских структур» – сценарий достижения оптимального конечного результата, основанного на имманентной способности предпринимательских структур к оптимизации управленческих решений по выбору целей, процедур и моделей развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов, обеспечивающих качественно новые стадии развития в долгосрочной перспективе с учетом турбулентности внешней среды;

методический инструментарий оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, который, в отличие от существующих, основывается на аналитической GETS-модели и позволяет определить индекс интенсивности влияния факторов внешней среды для обоснования целевых ориентиров развития предпринимательских структур.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическая значимость диссертационной работы определяется актуальностью цели и задач исследования, а также научной новизной, полученной в результате исследования, расширением подходов к решению вопросов развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов и заключается в научном обогащении теоретико-методического и практического базиса с учетом предложенных научно-методических разработок и практических рекомендаций. Разработанные в диссертации выводы и

рекомендации по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов могут стать основой для дальнейших исследований в области экономического управления предпринимательскими структурами в стратегическом контексте.

Практическая значимость полученных результатов в диссертации заключается в разработке прикладного инструментария, который позволит принимать обоснованные управленческие решения по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Наибольшую практическую ценность имеют: компонентная структура интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур; методический инструментарий оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур; научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов; системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

Предложения и рекомендации, разработанные в диссертационной работе, одобрены и внедрены в деятельность ряда предприятий: ООО «ЗЛАТА» (справка о внедрении № 113 от 07.11. 2019 г.); ООО «ТИР-ДОНЕЦК» (справка о внедрении № 89 от 01.11.2019 г.), ООО «Арония» (справка о внедрении № 101 от 11.11.2019 г.).

Основные положения диссертационной работы используются в учебном процессе ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» используются в учебном процессе при преподавании дисциплин «Предпринимательство и бизнес-культура», «Экономика предприятия», «Организационное развитие предприятия», «Интеллектуальный потенциал» обучающимся по

экономическим направлениям и специальностям, а также при выполнении ими выпускных квалификационных работ (справка № 08.05/1654 от 27.11.2019 г.).

Методология и методы исследования. Теоретической и информационной базой исследования являются: теоретико-методические разработки, концептуальные положения отечественных и зарубежных ученых по вопросам развития предпринимательских структур, предпринимательства, формирования и реализации интеллектуальных ресурсов; информационные материалы статистических и периодических изданий; ресурсы Internet; статистическая отчетность исследованных предприятий.

Методологический базис диссертационной работы составляют совокупность принципов и приемов научного исследования, общенаучные и специальные аналитические методы: абстрактно-логический метод (прием кабинетного исследования при проведении контент-анализа работ ученых-экономистов, занимающихся исследованиями вопросов развития предпринимательских структур, интеллектуальных ресурсов); семантического и структурно-логического анализа и синтеза (при обосновании базовых понятий с целью решения задач исследования); графический метод (для наглядной демонстрации полученных результатов исследования и аналитических данных).

В работе использованы специальные методы научного познания: формально-логический, сравнения, статистических и балансовых расчетов (при обосновании методического базиса и процесса отбора критериев и показателей для определения уровня реализации интеллектуальных ресурсов); анкетирования и экспертной оценки (при выявлении проблемы и определении интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур); метод экономической группировки (при осуществлении кластеризации предпринимательских структур); логико-математического моделирования (при разработке системно-динамической модели оценки эффективности реализации интеллектуальных ресурсов), логический и интуитивный методы (для исследования процессов развития предпринимательских структур); метод

экономико-математического моделирования (для диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов); гипотетический и экспериментальный методы (для разработки методик и проведения их апробации).

Обработка данных осуществлялась с использованием современных компьютерных технологий на основе разработанного автором автоматизированного программного модуля «Развитие предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов» в среде Microsoft Excel.

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

1. Понятийно-категориальный аппарат развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.
2. Концептуальная схема развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.
3. Механизм диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.
4. Методический инструментарий оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики.
5. Научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур.
6. Научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.
7. Системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

Степень достоверности и апробация результатов. Диссертация представляет собой самостоятельное научное исследование. Все научные

положения, результаты и выводы, изложенные в диссертационной работе и выносимые на защиту, получены автором лично. Из научных трудов, опубликованных в соавторстве, использованы только те идеи и положения, которые являются результатом личных исследований соискателя. Положения и результаты, изложенные в диссертации, обсуждались и получили одобрение на 15 научно-практических конференциях различного уровня в ДНР и за ее пределами: «Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы» (г. Минск, 2015г.); «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (г. Донецк, 2016 - 2019 гг.); «Инновационные направления развития маркетинга: теория и практика» (г. Луганск, 2016 г.); «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» (г. Москва, 2017 г.); «Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право» (г. Севастополь, 2017г.); «Наука и цивилизация – 2018» (г. Шеффилд, 2018 г.); «Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения» (г. Екатеринбург, 2018 г.); «Экономика Донбасса: векторы социально-экономического и исторического развития» (г. Донецк, 2019 гг.); «Состояние и траектория развития торговли Донецкой Народной Республики» (г. Донецк, 2019 г.).

Публикации. Основные положения диссертационной работы опубликованы в 24 научных трудах (общим объемом 8,25 печ. л., из которых лично автору принадлежит 7,7 печ. л.), из них в специализированных научных изданиях опубликовано 9 статей; 6 статей – в других изданиях; 2 публикации – в коллективных монографиях; 7 работ апробационного характера. География публикаций – Донецк, Екатеринбург, Орел, Севастополь, Минск, Луганск, Шеффилд.

Структура диссертационной работы определяется поставленной целью и соответствует логической последовательности решения поставленных автором задач исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех разделов, содержащих восемь подразделов, заключения, списка литературы, включающего 252 наименования, и приложений на 60 страницах.

РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1.1 Подходы и детерминанты развития предпринимательских структур

Современное функционирование предпринимательских структур характеризуются трансформацией и динамизмом рыночной конъюнктуры, усилением интеллектуального фактора, влияющего на их экономическую деятельность, а также всесторонней глобализацией экономики в целом. Перечисленные тенденции вынуждают предпринимательские структуры разрабатывать новые механизмы обеспечения эффективного функционирования и развития, которые позволяли бы адаптироваться и реагировать на турбулентность внешней и внутренней среды. Учитывая указанные аспекты, целесообразным является рассмотрение соответствия опережающей эволюции экономики как необходимое условие развития предпринимательских структур, которое предопределяет целесообразность более пристального внимания к экономической сущности понятия «развитие», выявления его ключевых свойств и видов на уровне предпринимательских структур.

Исследование экономической литературы и публикаций [87; 173; 228; 251; 252; 258] позволяют констатировать, что в экономической теории сложилось несколько основных концепций, которые описывают возникновение, деятельность и ликвидацию предпринимательских структур под определенным углом зрения, с акцентом на конкретные особенности исследуемого объекта. Анализ сущности предпринимательских структур позволяет отметить, что им в наибольшей мере свойственны характерные черты организации как социально-экономической системы, которая определяется двумя движущими силами — желания выжить (сохранить себя, имея

определенную стабильность) и стремление развиваться (самосовершенствоваться для соответствия современному этапу развития социально-экономической системы).

Интерпретацию взаимозависимости и взаимодействия между развитием системы «предпринимательская структура» с системой социально-экономического развития общества можно представить как совокупную системную сферу их взаимообусловленного развития (рисунок 1.1).

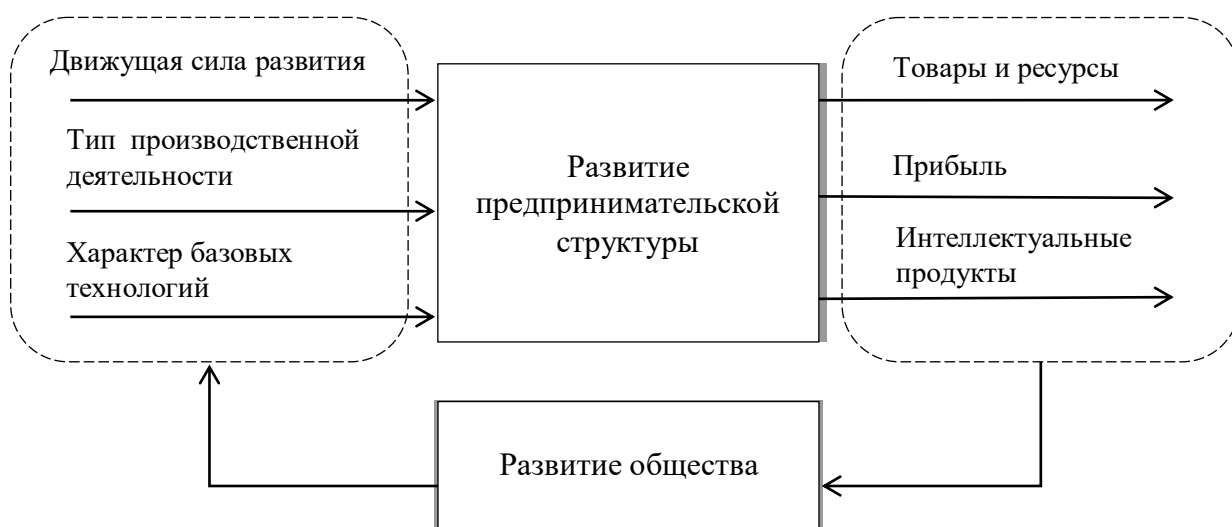


Рисунок 1.1 – Система взаимозависимости развития предпринимательских структур от развития экономики (авторская разработка)

Представленная система взаимозависимости развития предпринимательских структур от развития общества наглядно демонстрирует взаимообусловленность и взаимозависимость развития предпринимательских структур от социально-экономического развития общества. Входными характеристиками, способствующими развитию предпринимательских структур, выступают: движущая сила человеческой мысли, генерирующая инновации, тип хозяйственной деятельности и характер базовых технологий. Они определяются исходя из этапа социально-экономического развития общества. Выходом из системы развития предпринимательских структур целесообразно рассматривать товары и ресурсы, прибыль и интеллектуальные

продукты. В свою очередь, они направлены на развитие общества как социально-экономической системы и в процессе развития общества определяют входные характеристики развития предпринимательских структур.

Изменения, происходящие в предпринимательских структурах как открытых системах, определяют волнообразность их развития. Теоретико-методологическая основа волнообразного развития представлена в теории жизненного цикла организации, подробно раскрыта и изучена в работах ученых [88; 174; 228].

Так, К. Маркс является основоположником теории циклических кризисов, характеризующей взаимосвязь научно-технического прогресса и прибыли. Длинные колебания нашли отражение в трудах русского марксиста М.И. Туган-Барановского [228], который установил, что длительные периоды роста, застоя и спада являются имманентными капиталистическому способу производства. При этом циклические кризисы в период подъема выражены слабее, а в период спада – сильнее [174].

Н.Д. Кондратьев [120] обосновал взаимосвязь длинных волн с воспроизводственным процессом. В свою очередь, Й.А. Шумпетер [246] связал их с готовностью предпринимателей к инновациям и всплескам предпринимательской активности. Согласно мнению Й.А. Шумпетера, в экономической деятельности хозяйствующих субъектов можно выделить рутинный кругооборот и новые комбинации. При этом изменениями в развитии предпринимательских структур выступают инновации, которые проявляются в форме техники, технологий, новых свойств продукта, форм организации производства и реализации, новых рынков сбыта. Таким образом, Й.А. Шумпетер [246] обосновал, что инновации являются главным источником прибыли.

С утверждениями Й.А. Шумпетера следует согласиться, поскольку на современном тапе развития социально-экономической системы общества доминирующее место занимает интеллектуально-инновационная движущая

сила развития предпринимательских структур, которая реализуется через качественно-количественные изменения в форме инноваций.

В современной экономической литературе стадии жизненного цикла развития предпринимательских структур приведены в научных трудах таких ученых как Л. Грейнер [72], И. Адизес [6], Е.Н. Емельянов и С.Е. Поварницына и др. Особенность поведения предпринимательских структур имеет общий тренд, который заключается в обусловленности предпринимательских структур влиянием динамики внутренних и внешних факторов. Следовательно, предпринимательская структура не может развиваться бесконечно долго без изменений, которые являются не только желательными, но жизненно необходимыми для любой предпринимательской структуры.

Исследования показали, что жизненный цикл развития предпринимательской структуры характеризуется рядом стадий, которые обобщены в Приложении А (таблица А.1).

Эволюционно-историческое развитие социально-экономической системы непосредственно связано с совершенствованием средств производства и предметов труда, появлением новых форм труда и социально-трудовых отношений, что влекло за собой определенные трансформационные изменения, переломный характер которых отразился в технологических революциях: аграрная, промышленная и научно-техническая [58; 115; 244].

Аграрная цивилизация существенно ускорила развитие общественного производства и подняла на качественно новый уровень личность человека, расширила возможности реализации его продуктивного потенциала.

Промышленная революция положила начало индустриальной цивилизации, которая, основываясь на применении системы машин и механизации производственных процессов, сделала новый шаг к дальнейшему росту производительной силы человека, к обогащению ее личности. Впервые в истории человечества созданные трудом человека средства производства стали основной формой богатства общества.

Научно-техническая революция, начавшаяся в конце XX века и

продолжающаяся до настоящего времени, характеризуется переходом к постиндустриальной цивилизации, основной особенностью которой является информатизация общества [114; 244].

Данное заключение стало основанием для выделения сменяющих друг друга этапов развития социально-экономической системы: доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный. В качестве критерия разделения социально-экономического развития общества определены следующие параметры: движущая сила развития, тип производственной деятельности, характер базовых технологий (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Основные характеристики этапов развития социально-экономической системы

Параметры	Этап развития социально-экономической системы		
	Доиндустриальный	Индустриальный	Постиндустриальный
Движущая сила развития	Земля	Капитал и труд	Информация и знания
Тип производственной деятельности	Добыча	Изготовление	Последовательная обработка
Характер базовых технологий	Трудоемкость	Капиталоемкость	Наукоемкость

Систематизировано и обобщено авторов по материалам [244; 238]

Экономической основой развития социально-экономической системы на доиндустриальном этапе выступала земля, отношения по поводу владения и использования которой составляли суть экономики и ее развития. На данном этапе происходили изменения социально-экономической системы, характеризующиеся ростом общего уровня научно-технического развития общества, о чем свидетельствует создание все большего числа изобретений, что требовало формирования системы правового регулирования.

Индустриальный этап развития социально-экономических систем характеризуется появлением первых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и обезличиванием изобретений,

ужесточением конкуренции. На этом этапе наука становится главным фактором общественного развития и общественного разделения труда. Приоритетными факторами производства становятся знания и информация, что способствует началу развития информационных технологий и, как итог, переход к новому – постиндустриальному эволюционному этапу развития.

Начало постиндустриального этапа развития социально-экономических систем относится к 70-м годам XX века и продолжается до наших дней. Обмен информацией становится одним из основных условий роста научного, технического, экономического, политического, социального прогресса общества, информация выступает как объективная категория, которая в процессе человеческой мыслительной деятельности преобразуется в знания [26], приобретая признаки субъективности.

Согласно постиндустриальной концепции развития к национальному богатству в современных условиях наряду с материальными и нематериальными составляющими относят и интеллектуальный ресурс.

Такие изменения экономических взаимосвязей возможны потому, что если раньше главными были труд и капитал, то сегодня важную «... роль в постиндустриальном обществе играет человек и наличие системы ценностей, где интеллектуальное развитие, активизация творческих способностей приобретает все большую значимость. В свою очередь повышение доли квалифицированных кадров соответствующим образом приводит и к совершенствованию инновационной среды. Более того, наукоемкая деятельность в экономике предопределяет снижение внимания к развитию отраслей материального производства без высокой доли вложенных инновационных идей и высококвалифицированного труда» [83, с. 2].

Таким образом, развитие социально-экономической системы – это не только пример постоянного движения экономики и общества, человека и культуры, это и пример постоянного смещения движущей силы развития этой системы. Исходя из этого, развитие предпринимательских структур заключается во взаимодействии с внешней средой, с учетом особенностей

конкретного этапа социально-экономического развития общества, осуществляется с определенными временными интервалами, предусматривает взаимодействие между всеми элементами внутренней среды для достижения стратегической цели, является циклическим процессом, который должен быть упорядоченным и управляемым.

Развитие предпринимательских структур как открытой социально-экономической системы выступает частью общего поступательного движения общества, которое реализуется путем самоорганизации системы и обеспечивается активностью элементов, составляющих структуру предпринимательской структуры [200, с. 126].

Следовательно, развитие предприятия как социально-экономической системы подчинено основным методологическим принципам, важнейшими из которых являются принципы объективности и субъективности.

Принцип объективности развития социально-экономической системы диктуется законом и принципами развития теории организации [209, с.176]. Принцип субъективности характеризуется зависимостью развития от возможностей человека, его умений, умственных и физических способностей принимать оптимальные решения, реализация которых приводит к росту производительности труда, повышению эффективности деятельности, насыщению рынка наукоемкой, высокотехнологичной и качественной продукцией, созданию новых органов (подразделений) или к преобразованию старых, ведущих к качественно-количественному развитию [44]. Вследствие этого проблеме развития предпринимательских структур в настоящее время уделяется значительное внимание, как в теоретико-методологических исследованиях, так и в практической деятельности.

В теории и практике экономики предпринимательства и менеджмента можно встретить различные трактовки сущности понятия «развитие» и характеристики его особенностей. Однако, недостаточно внимания уделено его анализу в экономическом контексте, в части его взаимосвязи с предпринимательскими структурами.

Для изучения развития предпринимательских структур в целях углублённого анализа по теме настоящего исследования целесообразно уточнить его понятийно-категориальный аппарат.

Очевидно, что сущностная характеристика понятия «развитие» является предметом научных исследований многих современных ученых-экономистов. Проведенный гносеологический анализ и обобщение самого понятия «развитие» (приложение А, таблица А.2), обоснованного современными учеными-экономистами, позволяет сделать вывод о различии сущностно-содержательных характеристик данного понятия.

Так, с точки зрения общесистемных позиций развитие может рассматриваться как определенный тип изменений, повышающий степень организованности системы и являющийся объективно обусловленным процессом. В то же время это развитие осуществляется человеком через сознательные и целенаправленные преобразования предприятия как системы. Оно воплощается в жизнь посредством самоорганизации системы и обеспечивается активностью элементов, составляющих структуру предприятия [200, с. 126].

Истоки изучения развития как экономической категории заложены в трудах таких ученых, как А. Смит [210], Д. Рикардо [203], Т. Мальтус [170], Й. Шумпетер [246] и других. Появление более или менее комплексного подхода к пониманию сущности развития связано с представителями классической школы, среди которых первым необходимо отметить А. Смита. Результаты его исследований сводятся к следующему: для содействия развитию необходимо создать такую правовую систему, в условиях которой каждый человек будет преследовать свою собственную выгоду без получения особых привилегий. Основными факторами развития в таких условиях он считал разделение труда и специализацию, накопление капитала, а также размеры рынков, экономический рост связывал со сферой производства, а именно с сельским хозяйством. Т. Мальтус [170], преемник А. Смита, главное ограничение развития видел не столько в перечисленных факторах, сколько в

неограниченном росте народонаселения, что приведет к росту безработицы и превышению предложения товаров над спросом на них.

В отличие от предшественников, Д. Рикардо [203] в своей теории развития основное внимание акцентировал на накоплении капитала вследствие наличия избытка стоимости товаров, необходимых для жизнедеятельности рабочих. Кроме того, важным элементом его представлений о развитии является теория сравнительных преимуществ, в соответствии с которой еще одним фактором развития является накопление капитала, полученного от внешней торговли. Развитием этих наработок стала теория Ж.Б. Сэя, согласно которой обоснованы основные факторы производства, которые до сих пор актуальны: труд, земля и капитал.

Новый элемент этого ряда факторов – предпринимательские способности – появился лишь в начале XX в. благодаря трудам Й. Шумпетера [246]. На основе проведенного нами исследования установлено, что до начала XX в. положения и теории различных школ экономической теории относительно природы и сущности развития сводились к росту и перераспределению богатства, а также учету преимущественно краткосрочного периода, что было связано, прежде всего, с недостаточным применением математических методов в экономических исследованиях

Занимаясь поиском ответа на вопрос о сущности и первопричинах развития, Й. Шумпетер дал следующее определение развития: это «... такие изменения хозяйственного кругооборота, которые порождает сама экономика, то есть только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства» [246]. Кроме того, Й. Шумпетер отмечал, что «... обычный рост экономики, который выражается в увеличении населения и богатства, также не рассматривается ... как процесс развития, поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления, а всего-навсего дает толчок процессам их приспособления, подобно тому как это происходит при изменении природных показателей» [246, с. 154].

Следовательно, развитием считается только такое новое состояние экономической системы, при котором происходят не столько количественные, сколько качественные изменения ее параметров, причина которых кроется в самой системе национального хозяйства. В этом заключается отличие положений теории Й. Шумпетера от его предшественников. Это подтверждает один из основных законов диалектики – закон перехода количественных изменений в качественные и наоборот, который объясняет механизм развития системы: до известной степени количественные изменения, которые происходят в системе, не влияют на ее состояние, но, превысив порог чувствительности, они вызывают изменение ее структуры и основных показателей, что приводит к появлению нового качества.

Проведенное исследование экономической литературы показало, что в общем понимании дефиниция «развитие» имеет философскую основу и представляет собой не любое изменение в структуре объекта, а только качественное изменение, которое связано с преобразованиями во внутреннем строении объекта и его структуре, представляющей собой совокупность функционально связанных между собой элементов, связей и зависимостей [234, с. 453].

Ряд авторов [51; 61; 87] связывают сущность понятия развития с количественно-качественными изменениями, которые способствуют процессу перехода от одной стадии развития к последующей качественно новой стадии.

Так, Е.А. Ерохина характеризует развитие как «качественное изменение состава, связей (т. е. структуры) и функционирования системы, или любое качественное изменение системы» [87]. Ф. Глазла и Б. Ливехуда под развитием понимают феномен качественного изменения структуры объекта, возникающий при невозможности дальнейшего роста, в связи с чем наступает либо дезинтеграция, либо скачек на более высокий уровень [61]. Однако, в определении исследуемого понятия авторами не учитываются количественные изменения системы, которые наряду с качественными изменениями влекут переход системы на новый качественный уровень.

О.С. Виханский и А.И. Наумов [50] характеризуют процесс развития управления как разворачивающийся во времени процесс перехода из одного состояния в другое, характеризующийся наличием качественных преобразований либо привнесением в управление новых элементов, свойств или характеристик, затрагивающих построение и его функционирование.

Ряд ученых [27; 36; 192; 245] рассматривают «развитие» через призму количественных и качественных изменений в системе, что приводит к переходу системы к качественно иному состоянию.

В своих исследованиях Д.М. Стеченко и А.В. Григорович представляют развитие как процесс, который характеризуется как качественными, так и количественными изменениями от простого к сложному – во-первых, и, во-вторых – процесс любого рода изменений различных форм материи [187].

А.В. Раевнева [201] в своих исследованиях под развитием понимает процесс формирования новой диссипативной структуры, выраженный в качественном изменении состава, структуры и способа (моделей) функционирования системы, который оказывается в кризисной форме и направлен на достижение изменяемых глобальных целей предприятия.

Характеризуя понятие «развитие» как феномен, достаточно лаконичное определение предлагает ученый Л.Г. Мельник, который отмечает, что «развитие – это необратимое, направленное, закономерное изменение» [172, с. 20]. В такой интерпретации сущности понятия «развитие» ученый акцентирует внимание на неразрывности связи процесса развития системы с его изменениями. В свою очередь, необратимость уберегает систему от циклического повторения (постоянства) и характеризует определенный вектор движения, который проявляется в невозможности возврата системы в исходное состояние на основе свойства процессов произвольно протекать в определенном направлении. Направленность обеспечивает возможность накопления изменений и возникновения нового (более высокого порядка) качества, а закономерность обеспечивает соответствие изменениям в причинно-следственных связях. При отсутствии закономерности развитие отсутствует и

обуславливает наличие хаоса - бессвязного беспричинного и бесконечного набора случайностей.

Так, С.П. Дунда [82] под развитием понимает «... изменение процесса или явления от простого к более сложному. Однако, трактуя понятие «развитие», автор не определяет целесообразность осуществления качественных и количественных изменений в процессе перехода из одного состояния в другое».

Ю.А. Урманцев [231] характеризует сущность развития как «... бесконечно симметричного в одних отношениях и асимметричного в других глубоко диалектического процесса. Тем не менее, выделяя «бесконечность процесса», не учитывается возможность развития каждой предпринимательской структуры в соответствии со стадией его жизненного цикла, на которой она находится. Учитывая это, осуществление процесса развития предпринимательской структуры ограничено в силу действия различного рода факторов внешней и внутренней среды функционирования».

Таким образом, исследуя толкование понятия «развитие» некоторые ученые [32; 82; 120; 231] не определяют необходимость изменений объекта исследования. В свою очередь, развитие характеризуется как процесс совершенствования, который направлен на переход из одного состояния в другое, более совершенное.

Следует отметить, что существенную характеристику процессов развития составляет время: во-первых, всякое развитие осуществляется в реальном времени, во-вторых, только временной фактор обнаруживает направленность развития. Вместе с тем, понятие «ход времени» не тождественно понятию «процесс развития», поскольку развитие того или другого объекта является функцией не объективного хода времени как такового, но жизнедеятельности самого объекта. В связи с этим И.В. Кононенко трактует «развитие как необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов, которое происходит на протяжении времени» [120].

Исследования показали, что различия в понимании важности и превалировании одних сущностных характеристик над другими предполагают разное видение сущности развития. Так, часть ученых рассматривают данную дефиницию как процесс постепенного изменения объекта исследования с целью его совершенствования и повышения адаптивности к влияющим факторам внутренней и внешней среды, а другая часть – как форму количественно-качественных преобразования конкретной системы и роста объёмных показателей, что обуславливает переход на более высокий уровень качественного состояния.

Проведенный анализ теоретических подходов к пониманию сущности дефиниции «развитие» позволил выделить его ключевые характеристики как экономической категории (рисунок 1.2), а именно:



Рисунок 1.2 – Ключевые характеристики понятия «развитие» как экономической категории (составлено автором по [36; 61; 87; 192; 231;245])

- в результате развития объект исследования переходит на новый качественный уровень, который предполагает изменение его состава или структуры (то есть возникновение новых структурных характеристик объекта,

его эволюция, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение);

- развитие осуществляется осознанно и целеустремленно, что влечет реализацию ряда сознательных, целенаправленных и взаимосвязанных преобразований объекта развития;

- изменения носят необратимый характер, что отражает постоянную динамику объекта исследования во времени и во внешней среде;

- развитие - имманентный процесс, источник которого заключен в самом развивающемся объекте и отображает изменения явлений под воздействием внутренних противоречий, тогда как внешние факторы не вызывают движения, а лишь модифицируют его.

Таким образом, на основе обобщения научных взглядов ученых относительно сущности дефиниции «развитие» установлено, что в целом развитие имеет тройственную природу: как явление (поскольку развитие предприятия является экономическим явлением, обусловленным изменениями); как закономерность (поскольку развитие имеет определенные закономерности на разных стадиях жизненного цикла предприятия); как принцип (что обусловлено необходимостью обеспечения постепенного перехода к более качественному состоянию системы (или ее стабилизации) в динамических конкурентных условиях хозяйствования предприятий).

Любая социально-экономическая система, к которой относится «предпринимательская структура», постоянно находится между состоянием стремления к прогрессу и регрессивными остановками, отклонениями, которые могут быть вызваны как внутренними, так и внешними деструктивными препятствиями. Поэтому объективность положительных экономических изменений актуализует необходимость решения проблемы развития предпринимательских структур в условиях динамичности внешней среды.

Научно-теоретические подходы к сущности понятия «предпринимательская структура» представлены в Приложении А., таблица А.3. В результате проведенного анализа сформулирована авторская трактовка

понятия предпринимательская структура, под которой понимается самостоятельно функционирующий субъект экономических отношений, извлекающий прибыль из результатов хозяйственной деятельности.

По результатам проведенного контент-анализа трактовок понятия «развитие» и, учитывая особенности предпринимательских структур, определены следующие характеристики и ключевые аспекты, которые стали основой для обоснования сущности определения понятия «развитие предпринимательских структур»:

1. сбалансированные количественные, качественные и структурные изменения, которые отвечают целям предпринимательской структуры;
2. процесс совершенствования, который направлен на переход из одного состояния в другое, более совершенное;
3. качественные изменения, которые связаны с преобразованиями во внутреннем строении объекта и его структуре;
4. сохранение, поддержка и рост потенциала предпринимательской структуры;
5. система управления предприятием, которая направлена на устранение неблагоприятных кризисных условий;
6. обеспечение определенного типа равновесия, который зависит от выбранной предприятием стратегии;
7. обеспечение высоких показателей социального, экономического, технического состояния предпринимательских структур.

Основные подходы к определению сущности исследуемого понятия обобщены на рисунке 1.3.

Динамические изменения внутренней и внешней среды функционирования предпринимательских структур, на первый план выдвигают необходимость трансформации деятельности с целью повышения их конкурентоспособности на рынке [127; 204; 222]. Это актуализирует выделение трансформационного подхода к рассмотрению понятия «развитие предпринимательских структур». В рамках трансформационного подхода

исследуемое понятие рассматривается как количественные и качественные изменения, которые направлены на трансформацию состояния, структуры и характеристик объекта.



Рисунок 1.3 – Основные подходы к определению сущности понятия «развитие предпринимательских структур» (составлено автором)

Рассматривая развитие предпринимательских структур как систему, представляется возможным сформировать системный подход к определению её сущности. Так, в контексте данного подхода понятие «развитие предпринимательских структур» трактуется как система взаимосвязанных и целенаправленных изменений, обуславливающих совершенствование объекта.

Согласно процессному подходу под развитием предпринимательских структур следует понимать процесс перехода объекта из одного состояния в другое, направленный на достижение количественно-качественного прироста полезного результата по сравнению с прежним уровнем.

Считаем, что при исследовании сущности понятия «развитие предпринимательских структур» целесообразно учитывать одну из ключевых особенностей предпринимательских структур - конечную цель их деятельности, что позволяет трактовать исследуемое понятие как возможность изменения ключевых показателей деятельности, направленную на достижение количественно-качественного прироста полезного результата по сравнению с прежним уровнем.

Согласно комплексному подходу сущность понятия «развитие предпринимательских структур» предполагает обеспечение оптимального движения объекта во внешней среде с учетом выбранной стратегии развития.

На современном этапе особую значимость приобретают знания как движущая сила развития социально-экономической системы, что актуализирует целесообразность выделения когнитивного подхода к трактовке понятия «развитие предпринимательских структур». В рамках данного подхода под исследуемым понятием следует понимать интеллектуализацию установления нового состояния объекта, соответствующего требованиям современного этапа развития социально-экономической системы.

На основе обобщения существующих научных взглядов и подходов, сформулируем авторское определение сущности понятия «развитие предпринимательских структур» как процесс имманентного осуществления конструктивных изменений, ведущих к появлению нового качества системы, ориентированной на обеспечение ее результативности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе с учетом динамичности внешней среды.

Проведенный гносеологический анализ понятия «развитие предпринимательских структур» показывает, что развитие предпринимательских структур является многогранным явлением, что и обуславливает наличие различных классификационных признаков, и, соответственно, видов развития предпринимательских структур. Рассмотрим

подробнее типологию развития предпринимательских структур на основе научных исследований ученых-экономистов.

В трудах В.Г. Андрийчука [15] в зависимости от скорости изменений рассматривается эволюционный (постепенный) и революционный (скачкообразный) вид развития предпринимательских структур. По его мнению существует также антиразвитие предприятия, или регресс, когда происходит переход хозяйственной системы от качественно высшего ее состояния к низшему. В зависимости от масштаба изменений В.Г. Андрийчук рассматривает такие виды развития предпринимательской структуры, как локальное и общекорпоративное, которое отражает изменения во всех сферах ее деятельности.

Л.Д. Забродская [89, с. 42] выделяет деловое, организационное и рыночное развитие, которые, однако, не характеризуют в полной мере все аспекты развития предпринимательских структур с учетом особенностей развития социально-экономической системы общества, а также характера реализуемых изменений в системе развития.

В то же время наиболее развернутой классификацией развития предприятия, представленной в исследованиях ученых [15; 36; 106; 192], является разделение его на следующие виды: эволюционное и революционное, интенсивное и экстенсивное, интенсивно-экстенсивное и экстенсивно-интенсивное. Кроме указанных видов развития А.Ф. Ивашина обращает внимание на то, что с учетом характера роста, развитие предпринимательских структур может быть творческим (осуществляться под воздействием инновационных факторов) и имитационным (осуществляться под воздействием инвестиционных факторов) [106, с. 13].

Ученый Ю.С. Погорелов [192] объединил виды развития предпринимательских структур согласно общенаучным критериям разделения и специальным критериям (на уровне предприятия), которые учитываются только в отдельной сфере знаний. Согласно некоторым критериям он выделяет следующие видовые проявления развития: экзогенное и эндогенное;

индивидуальное и общее; прямолинейное, лестнично-поступательное, ломаное, волнообразное и спиралевидное.

Отметим, что доминирующую роль среди приведенных выше видов развития предпринимательских структур играет экономическое развитие, которое служит базисом, обеспечивающим жизнедеятельность предпринимательских структур, и является восходящей платформой для других видов развития. Экономическое развитие связано не только с микро-, но и макроэкономическими проблемами функционирования предпринимательских структур и отражает эволюцию механизма хозяйствования, что приводит к изменению экономических систем в целом.

В результате проведенного комплексного контент-анализа установлено, что основу развития предпринимательских структур составляет идея одновременного изменения определенного набора параметров по всем направлениям их деятельности. При этом, проведенное исследование позволило определить основные детерминанты развития предпринимательских структур в современных условиях хозяйствования (рисунок 1.4).

К числу основных детерминант развития предпринимательских структур следует отнести: сбалансированность, гармоничность, долгосрочность, непрерывность, целенаправленность, динамичность, интегрированность.

Сбалансированность как детерминанта развития предпринимательских структур предполагает взаимное соответствие параметров основных функциональных сфер деятельности предпринимательских структур, которое определяется характеристиками текущей стадии его развития и особенностями конкретного уровня турбулентности внешней среды. В случае, если предпринимательская структура не достигает соответствующего соотношения всех внутренних сфер деятельности и внешних влияющих факторов, то переход на следующую стадию развития является невозможным.

Гармоничность — одна из основных детерминант развития предпринимательских структур, которая характеризует уравновешенное и

соразмерное единство развития предпринимательской структуры с развитием социально-экономической системы.

Долгосрочность развития предпринимательских структур определяется стратегическими приоритетами их развития согласно движущим силам эволюции социально-экономической системы.



Рисунок 1.4 - Основные детерминанты развития предпринимательских структур (составлено автором по [42; 47; 88; 120; 106; 192; 246; 256])

Непрерывность как детерминанта развития предпринимательских структур в современных условиях проявляется как постоянное движение всех составляющих предпринимательской структуры. Согласно этой детерминанте в жизнедеятельности предпринимательских структур отсутствуют перерывы и пробелы, а основополагающей движущей силой перехода из состояния в качественно иное являются знания.

Целенаправленность заключается в установлении целей развития, которые должны соответствовать конкретной стадии развития

предпринимательской структуры и этапу развития социально-экономической системы.

Динамичность является одной из ключевых детерминант развития предпринимательских структур, которая генерируется в процессе реализации инновационной функции предпринимательства. Следовательно, динамичность обуславливает активизацию инновационной деятельности, непрерывный процесс развития персонала, постоянное совершенствование товаров и услуг.

Развитие предпринимательских структур невозможно без учета ключевого фактора развития экономики. В современных условиях, когда экономика знаний занимает доминирующие позиции, это обуславливает актуализацию интегрированности интеллекта и знаний как основных факторов развития экономики призванных обеспечить развитие предпринимательских структур.

Учитывая вышеизложенное, целесообразно отметить, что основные детерминанты развития предпринимательских структур учитывают особенности постиндустриального этапа развития социально-экономической системы. В свою очередь, это позволяет в качестве доминирующего вектора развития предпринимательских структур рассматривать интеллектуальный вектор, основу которого составляют интеллектуальные ресурсы предпринимательских структур.

Таким образом, развитие предпринимательских структур должно осуществляться с учетом особенностей функционирования как внешней, так и внутренней среды предпринимательских структур с целью обеспечения непрерывности и результативности их деятельности. Исходя из этого, актуальным становится вопрос теоретического исследования интеллектуальных ресурсов как ключевого аспекта развития предпринимательских структур в условиях инновационной экономики и экономики знаний.

1.2 Интеллектуальные ресурсы как основа развития предпринимательских структур

В современных реалиях доминирующую роль занимает экономическое развитие, которое служит основой и двигателем, обеспечивающим жизнедеятельность предприятия в условиях интеллектуализации социально-экономической системы общества. Экономическое развитие является восходящей платформой для развития предпринимательских структур, которое связано не только с внутренними и внешними проблемами их функционирования, но и отражает эволюцию механизма хозяйствования, что приводит к изменению экономических систем в целом.

В основе экономического развития предпринимательских структур лежит обеспеченность их предпринимательской деятельности ресурсами: материально-техническими, финансовыми, информационными, кадровыми и др. От организации структуры использования ресурсных возможностей предпринимательской структуры зависит эффективность использования ресурсов, а также развитие предпринимательской структуры в целом. При этом, учитывая движущие силы современного этапа социально-экономического развития, центральное место в развитии предпринимательских структур занимают интеллектуальные ресурсы.

Для определения интеллектуальных ресурсов как объекта исследования экономической науки целесообразно остановиться на трактовках понятия «ресурсы» в исследованиях современных ученых-экономистов.

Широкая трактовка смыслового содержания понятия «ресурсы» приведена Л.Г. Огороковой, согласно которой «...под ресурсами понимается совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия» [185]. Она рассматривает такую особенность ресурсов как возможность их мобилизации и приведения в действие.

По мнению В.В. Солдатова «...ресурсы – это денежные средства, ценности, запасы, имущество, кадры, компетенции и другие возможности

осуществления деятельности предприятия [212, с. 26]. Необходимо отметить, что в данной работе под ресурсами понимается совокупность средств и возможностей, которые необходимы предприятию и используются им в процессе его деятельности.

Достаточно неординарным, на наш взгляд, является подход М.А. Французова, который характеризует сущность ресурсов «..как все то, что используют экономические субъекты для достижения поставленных целей и задач и удовлетворения собственных потребностей и потребностей внешней среды» [236, с. 12.].

Стратегический подход прослеживается в определении Дж. Барни, который трактует понятие «ресурсы» как все, что позволяет предприятию порождать и реализовывать стратегии, способствующие повышению её экономической и управленческой эффективности [24].

Обобщая приведенные выше определения сущности понятия «ресурсы», следует отметить, что преимущественно учеными-экономистами под ресурсами понимаются необходимые источники, запасы, средства и предпосылки, которые используются при функционировании предпринимательских структур.

Основываясь на особенностях деятельности предпринимательских структур в зависимости от этапа развития экономики, необходимым является выделение в структуре ресурсов предпринимательских структур ключевого вида ресурсов, определяющего их развитие. В данном аспекте актуализируется задача исследования структуры ресурсного обеспечения деятельности предпринимательских структур.

Так, фокусируя внимание на структурном аспекте ресурсов, В.В. Ковалев подразделяет всю совокупность ресурсов предпринимательских структур на три группы: материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса) и трудовые ресурсы [116]. Аналогичной позиции придерживается М.А. Вахрушина, которая рассматривает такие группы ресурсов как основные средства,

материальные и трудовые ресурсы и отмечает, что именно эти виды ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок бизнеса [46].

Безусловно, подходы ученых к структуризации ресурсов заслуживают внимания, однако приведенные позиции относительно структуры ресурсов являются не совершенными поскольку не учитывают ряд особенностей современного этапа развития экономики. Рассмотренные подходы к определению структурных элементов ресурсов не включают такие виды ресурсов как: информационные и интеллектуальные, которые в экономике знаний и с учетом активной информатизации общества приобретают особую актуальность для обеспечения эффективного и сбалансированного развития предпринимательских структур .

Идентифицируя структурные элементы ресурсов Дж. Барни [24] акцентирует внимание на следующих составляющих ресурсов предпринимательских структур: материальные, организационные и человеческие. В рамках приведенной структуризации ресурсов предпринимательских структур ученым выделяются также организационные ресурсы, которые учитывают уровень образования, опыт, квалификацию, интеллектуальный уровень работников организации, формальные структуры, механизмы формального и неформального планирования, контроля и координации. Значимость такой классификации ресурсов в деятельности предпринимательских структур бесспорна, однако считаем, что в структуре ресурсов целесообразно выделять также интеллектуальные ресурсы как основополагающий вид ресурсов в развитии современных предпринимательских структур.

Согласно взглядам Дж. Роос все ресурсы предприятия подразделяются на две группы: традиционные экономические (материальные и денежные ресурсы) и интеллектуальные (организационные, человеческие и потребительские ресурсы) [205]. Следует подчеркнуть актуальность предложенной структуры

ресурсов предпринимательских структур в современных реалиях интеллектуализации и информатизации.

Так С. Будзишевский выделяет следующие группы ресурсов [40, с. 7]: натуральные ресурсы (земля и ее богатства); материальные ресурсы (капитал); человеческие ресурсы (труд); нематериальные ресурсы.

Заслуживает внимания подход Ю.Э. Аппанова, согласно которому к ресурсам предпринимательских структур следует относить следующие их виды [18, с. 44]: материальные, нематериальные, производственно-технические, кадровые, информационные, финансовые и организационно-управленческие ресурсы.

Обобщение результатов проведенного анализа существующих в экономической литературе подходов к структуризации ресурсного обеспечения предпринимательских структур, а также учитывая особенности современного этапа развития социально-экономических систем, движущей силой которых выступает человек, как носитель интеллекта и знаний, позволило утверждать, что кроме рассмотренные в литературе виды ресурсного обеспечения следует дополнить интеллектуальными ресурсами, которые являются неотъемлемым элементом совокупных ресурсов предпринимательских структур. Это будет способствовать повышению эффективности принятия управленческих решений относительно выбора наиболее оптимальных и эффективных целевых стратегических векторов развития предпринимательских структур. Отметим, что данной точки зрения придерживаются также Н.Л. Синевая и Е.В. Яшковая [207].

Резюмируя мнения ряда ученых относительно необходимости исследования интеллектуальных ресурсов как элемента ресурсного обеспечения предпринимательских структур и учитывая вектор знаний в развитии экономики, целесообразно отметить их доминирующую позицию (рисунок 1.5).

Приоритетное значение и роль интеллектуальных ресурсов в деятельности предпринимательских структур обусловлено осознанием

значимости знаний как на разных уровнях управления социально-экономическими системами. В данном аспекте следует полностью поддержать взгляд, П. Друкера который отмечает, что «... знания стали ключевым экономическим ресурсом и доминирующим элементом, а возможно, и единственным источником достижения конкурентных преимуществ предприятия» [80]. Безусловно, именно знания, позволяют сформировать информационную основу для принятия эффективных управленческих решений по всем аспектам функционирования и развития предпринимательских структур.



Рисунок 1.5 - Место интеллектуальных ресурсов в общей структуре ресурсов предпринимательских структур (составлено автором на основе обобщения [18; 46; 115; 185; 207; 240])

Ряд ученых в своих исследованиях [21; 78; 81; 91; 208; 221] акцентируют внимание на высокой роли знаний в развитии предпринимательских структур. Несомненно, наличие интеллектуальных ресурсов и их количественно-

качественные уровень на современном этапе состояния экономики, становятся главной движущей силой развития предпринимательских структур. Основываясь на системе накопленных знаний, интеллектуальные ресурсы выступают основой для создания нематериальных активов. В современной экономике они предполагают наличие достаточного уровня инновационности по всему спектру деятельности [216].

Интеллектуальные ресурсы рассматриваются учеными-экономистами как целостная и необходимая экономическая система, которая отражает комплексную совокупность взаимосвязей между составляющими элементами интеллектуальной среды предпринимательской структуры, что подразумевает наличие высококвалифицированного персонала, достаточных структурных активов, базы интеллектуальной собственности [216; 208]

Таким образом, учеными-экономистами [4; 21; 47; 49; 98; 207] интеллектуальные ресурсы рассматриваются как продукт интеллектуального труда, как нематериальный актив, как предпринимательский ресурс, как реализованная инновация (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 – Стороны рассмотрения интеллектуальные ресурсы предпринимательских структур согласно экономическому подходу (систематизировано и обобщено автором на основе [4; 21; 47; 49; 98; 207])

Проведенное исследование позволило охарактеризовать следующие особенности интеллектуальных ресурсов как элемента ресурсного обеспечения предпринимательских структур, которые:

- не имеют ограничений в пространстве, следовательно, могут использоваться неограниченным кругом лиц;
- не имеют физического потребления, поскольку подвержены моральному износу;
- приносят доход предпринимательской структуре.

В деятельности любой предпринимательской структуры всегда существуют отклонения между потенциальными интеллектуальными ресурсами и их фактически использованными. Неиспользуемые интеллектуальные ресурсы выступают в виде резервов, которые в конечном итоге отражают степень вовлечения интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур в процессе их функционирования. Таким образом, интеллектуальным ресурсам присущи временные и пространственные характеристики, поскольку они одновременно контролируют три типа связей во времени – прошлое, настоящее и будущее, а, исходя из этого, могут быть - накопленные, текущие и стратегические (рисунок 1.7).

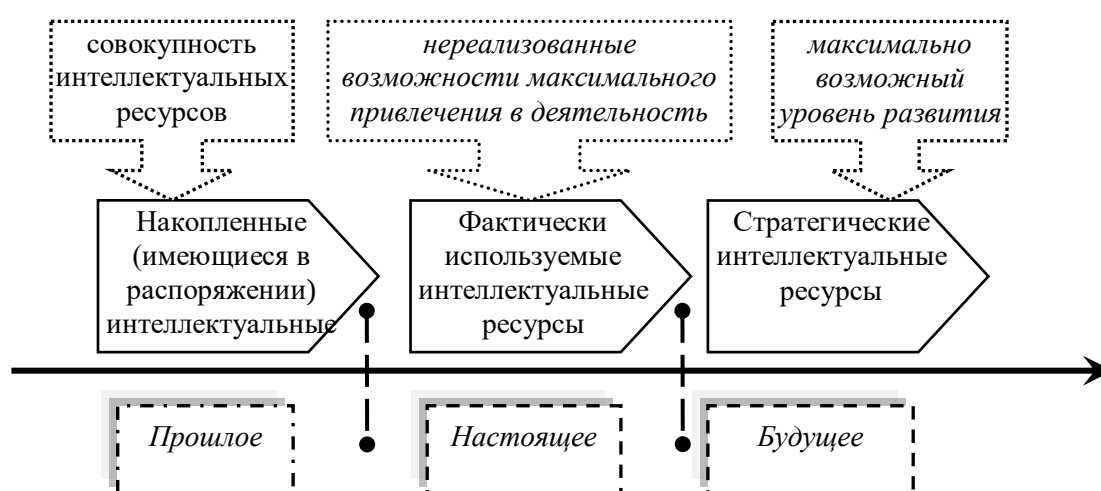


Рисунок 1.7 - Эволюция интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур (авторская разработка)

Основываясь на результатах изучения сущности понятия «интеллектуальные ресурсы», а также принимая во внимание временные аспекты и характеристики интеллектуальных ресурсов, в качестве аргументов-посылок подтверждающих значимость и роль интеллектуальных ресурсов в развитии предпринимательских структур, можно утверждать, что:

- интеллектуальные ресурсы выступают основополагающим элементом ресурсного обеспечения предпринимательской структуры;
- интеллектуальные ресурсы – это прочный «фундамент» инновационного потенциала предпринимательской структуры, который формирует ее инновационные возможности, а также интенсивность ее развития;
- интеллектуальные ресурсы – это экономический инструмент, обеспечивающий трансформацию имеющихся возможностей в новые качественные характеристики предпринимательской структуры;
- интеллектуальные ресурсы являются источником получения сверхприбыли предпринимательской структурой [130, с.144].

В предпринимательских структурах интеллектуальные ресурсы как доминанта их развития формируются из трех источников (рисунок 1.8).



Рисунок 1.8 - Источники формирования интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур (авторская разработка)

Источниками формирования интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур являются знания, умения, практические навыки; корпоративная культура, интеллектуальная среда; творческие, креативно-интеллектуальные способности персонала. Перечисленные источники формирования интеллектуальных ресурсов обеспечиваются трудовыми ресурсами предпринимательских структур, что обусловлено человеческим фактором их создания и использования.

В то же время деятельность всегда осуществляется в определенной интеллектуальной среде, под которой следует понимать синергию системы «человек-техника-среда», ориентированная на инновационное развитие организации, объединяющая новые когнитивные и коммуникативные технологии. Интеллектуальная среда создаёт в организации единое информационное пространство, организует совместную работу сотрудников для создания и аккумуляции инновационных идей, способствует оптимизации управления на базе всех информационных ресурсов организации.

Корпоративные знания как продукт осознанной или неосознанной переработки информации, позволяющей целенаправленно получать желаемый результат, направлены на реализацию управленческих решений, связанных с реализацией инноваций через интеллектуальную собственность. Знания как ключевая и интегральная характеристика деятельности предприятия качественно меняет принципы и подходы к управлению: предприятия воспринимают себя в качестве организаций, генерирующих, интегрирующих, защищающих и применяющих знания, что влечет за собой создание интеллектуальной собственности.

Гносеология сущности и особенностей интеллектуальных ресурсов как основы экономического развития предпринимательских структур позволили определить функционально-целевые бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур, под которыми следует понимать составные элементы интеллектуальных ресурсов, характеризующиеся

функциональной направленностью и ориентированные на достижение конкретной цели предпринимательской структуры.

К функционально-целевым бизнес-компонентам интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур целесообразно отнести интеллектуальную собственность, структурные и интерфейсные ресурсы. Авторская позиция, отражающая компонентную структуру интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур, представлена на рисунке 1.9.



Рисунок 1.9 - Компонентная структура интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур (авторская разработка)

Фундаментальной основой формирования интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах выступает персонал, поскольку именно персонал является преобладающим фактором генерации знаний и формирования интеллектуальной среды в предпринимательских структурах. В условиях интеллектуализации развитие предпринимательских структур возможно только через непрерывное и качественное обучение и образование персонала предпринимательских структур, создание базы интеллектуального потенциала. Также необходимо отметить, что обучение и развитие персонала

является следствием повышения эффективности работы предпринимательских структур, который необходимо учитывать, контролировать и анализировать при оценке своей деятельности, а также в процессе разработки стратегии и тактики развития [99; 100; 109; 112, с. 597].

Таким образом, наиболее важные изменения, направленные на развитие предпринимательских структур в стратегическом контексте, в первую очередь, должны быть реализованы в персонале, то есть в людях и тех характеристиках предпринимательских структур, которые определяются знаниями персонала.

Ключевой составляющей интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур является интеллектуальная собственность. Результатом интеллектуальной деятельности персонала предпринимательских структур выступает интеллектуальный продукт, который после оформления права на интеллектуальную собственность представляет собой его интеллектуальный ресурс.

А.Н. Прохоров [197] характеризует ряд основных предпосылок формирования дефиниции «интеллектуальная собственность»: исторические, технологические, экономические, психологические, юридические.

Исторические предпосылки формирования дефиниции «интеллектуальная собственность» связаны с развитием научно-технического прогресса, результаты которого повлекли рост количества научных изобретений, образцов и ноу-хау, которыми мог воспользоваться неограниченный круг лиц.

В результате присвоения конструкции, аналогичной праву собственности или иному вещному праву сформировалась юридическая предпосылка формирования дефиниции интеллектуальной собственности.

В современных условиях развития социально-экономических систем «интеллектуальная собственность» является полисемантическим понятием, сущность и значение которого варьируются в зависимости от сферы его применения (рисунок 1.10).

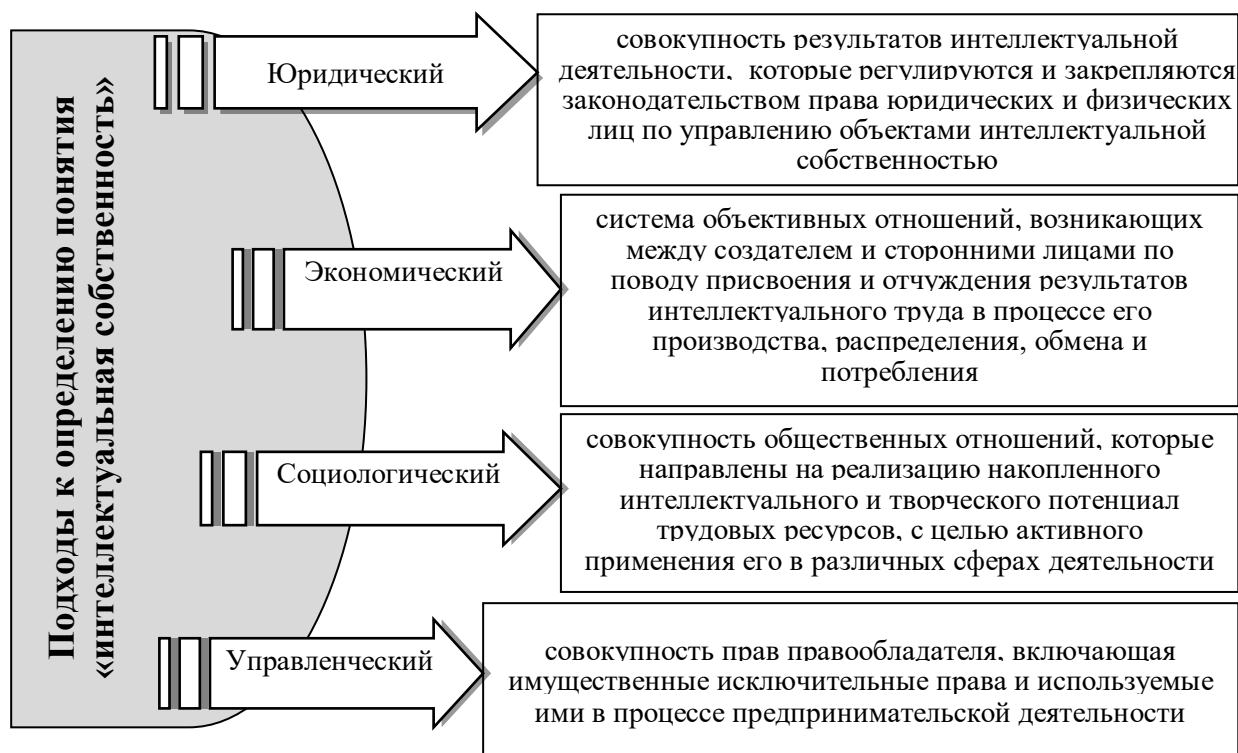


Рисунок 1.10 – Научно-теоретические подходы к определению понятия «интеллектуальная собственность» (обобщено и систематизировано автором по [4; 28; 90; 95; 107; 198; 217; 229])

В рамках правового подхода некоторые ученые [28; 107; 217] рассматривают интеллектуальную собственность как совокупность норм, регулирующих и закрепляющих законодательством права юридических и физических лиц по управлению объектами интеллектуальной собственности.

Так, П.П. Баттахов характеризует интеллектуальную собственность как «совокупность результатов интеллектуальной деятельности, а также средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана, полученных в результате творческой деятельности и выраженных в объективной форме» [28, с. 90].

Н.Л. Зайцев трактует интеллектуальную собственность как «особую форму собственности, которая характеризует отношения по присвоению результатов интеллектуальной деятельности, право собственности на которые имеют разработавшие их авторы» [90].

Изучение ряда научных источников [53; 73; 182, с. 7; 232, с. 54] в области

исследования правовых аспектов сущности интеллектуальной собственности и трактовки данного понятия подразделяются на две концепции: проприетарной и концепции исключительных прав. Так, в трактовках ученых [183], придерживающихся проприетарной концепции, интеллектуальная собственность характеризует права автора на продукт творчества, которые отождествляются с правом собственности на материальные вещи. В свою очередь, сторонники концепции исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности [53; 232, с. 54] определяют данное понятие как единое субъективное право (исключительное) и утверждают, что право несводимо к праву собственности.

Признавая основополагающую роль юридического регулирования и защиты интеллектуальной собственности, по нашему мнению, целесообразно оставить за экономической наукой право формирования концептуального представления об интеллектуальной собственности.

С экономической точки зрения интеллектуальная собственность рассматривается как система объективных отношений, возникающих между создателем и сторонними лицами по поводу присвоения и отчуждения результатов интеллектуального труда в процессе его производства, распределения, обмена и потребления.

Необходимо отметить, что правовые и экономические отношения при формировании дефиниции интеллектуальной собственности существуют неразрывно. Это объясняется тем, что реализация экономических целей зависит не только от условий развития рыночных процессов, эффективности управления и хозяйственного использования объектов интеллектуальной собственности, но и от надежности их правовой охраны [168].

Одним из подходов к формированию дефиниции интеллектуальной собственности является социологический подход, который находится на этапе становления и не обладает развитым теоретико-методологическим аппаратом.

В рамках социологического подхода интеллектуальная собственность характеризуется как совокупность общественных отношений, которые

направлены на реализацию накопленного интеллектуального и творческого потенциал трудовых ресурсов, с целью активного применения его в различных сферах деятельности.

В контексте социологического подхода М.Г. Иванова интеллектуальную собственность рассматривает как «совокупность общественных отношений, возникающих при появлении и использовании результатов интеллектуальной деятельности» [95].

Интеллектуальная собственность как функционально-целевая бизнес-компонента интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур имеет временные ограничения, определяемые периодом ее использования в процессе предпринимательской деятельности. В качестве функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов интеллектуальная собственность выступает как результат интеллектуального труда, обладающий совокупностью прав правообладателя, включающий имущественными исключительными правами и используемый ими в процессе предпринимательской деятельности, так как личные неимущественные права по своей природе неотделимы от автора и возникают вне зависимости от экономических действий, направленных на объект интеллектуальной собственности.

Ключевой функционально-целевой бизнес-компонентой интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур являются интерфейсные ресурсы, под которыми следует понимать способность принимать оптимальные управленческие решения, применять передовой опыт, разрабатывать и реализовывать стратегии бизнеса, формировать новые модели поведения на рынке, получать знания о клиентах, которые проявляются в новых продуктах, технологиях, отношениях с потребителями.

Экономическая значимость интерфейсной функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов проявляется через создание ценности товаров (услуг), комплементарных услуг, взаимодействия со стейкхолдерами предпринимательской структуры. Под ценностью товара

(услуги) понимается совокупность уникальных свойств товара или услуги, которая определяет его индивидуальную функциональность и назначение. Ценность комплементарных услуг определяется уровнем формирования дополнительного преимущества (ценности) при приобретении (получении, использовании) ожидаемого товара (услуги). Формируется данная ценность на основании внутренних бизнес-процессов, а также за счет компетенций персонала предпринимательской структуры. Ценность взаимоотношений со стейкхолдерами предпринимательской структуры проявляется как её рыночные возможности. Поэтому в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды предпринимательских структур их развитие зависит от оперативности реагирования и адаптивности потребностям существующих и перспективных потребителей, а так же должно быть направлено на усиление конкурентной позиции на рынке за счет реализации интеллектуальных ресурсов.

Необходимо отметить, что предпринимательские структуры предъявляют внутренний спрос на знания своих сотрудников. Концентрация этих знаний способствует внутреннему инициированию инноваций, наращиванию и реализации интеллектуальных ресурсов, что повлечет развитие предпринимательской структуры [75]. Учитывая значимость знаний как ключевой доминанты развития предпринимательской структуры, в качестве функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов выделены структурные ресурсы, которые объединяют знания и инновации. Знания как продукт осознанной или неосознанной переработки информации, позволяющей целенаправленно получать желаемый результат, направлены на реализацию управленческих решений связанных с реализацией инноваций через интеллектуальные ресурсы. Одной из содержательных характеристик знания является накопленный опыт и компетенции, которые обеспечивают успешную целенаправленную экономическую деятельность и развитие предпринимательских структур. Это означает, что знанием может стать только та информация, которая уже является полезной (или будет таковой в

перспективе). Знания как ключевая и интегральная характеристика деятельности предпринимательских структур качественно меняет принципы и подходы к управлению: предпринимательские структуры воспринимают себя в качестве генераторов, интегрирующих, защищающих и применяющих знания, что приводит к созданию интеллектуальных ресурсов.

Определяя место интеллектуальных ресурсов в деятельности и развитии предпринимательских структур, необходимо обратить внимание на то, что, интеллектуальные ресурсы, с одной стороны, выступают товаром и, соответственно, при его реализации, способны генерировать получение предпринимательскими структурами прибыли, а с другой - реализация интеллектуальных ресурсов обеспечивает достижение целевых векторов развития предпринимательских структур. Процесс трансформации знаний в интеллектуальные ресурсы, а интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал предпринимательских структур представлен на рисунке 1.10.

Согласно приведенной схеме, интеллектуальные ресурсы изменяют свою вещественную форму и свое назначение в момент их вовлечения в процесс формирования интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал, в свою очередь, выступает основой укрепления конкурентной позиции предпринимательских структур в бизнес-среде. Характер зависимости результатов деятельности предпринимательской структуры от интеллектуальных ресурсов определяется условиями внутренней и внешней среды, в которых предпринимательская структура осуществляет поиск и реализацию внутренних источников интеллектуального саморазвития в целях обеспечения своего развития [103, с. 192; 130].

Основная особенность, которая позволяет разграничить явные и неявные знания предпринимательских структур, составляющих основу формирования интеллектуальных ресурсов, состоит в возможности их реализации на рынке. В свою очередь, неявные знания нельзя реализовать без соответствующего материального воплощения. В связи с этим возникает необходимость преобразования неявных (неформализованных) знаний в явные

(формализованные) знания, а затем – в интеллектуальные ресурсы.

Интеллектуальный капитал, в отличие от физического или финансового капитала, становится устойчивым конкурентным преимуществом, поскольку в современном мире предпринимательская структура выступает генератором знаний, идей и информации [90]. Интеллектуальный капитал является основным индикатором повышения рыночной стоимости предприятия, способствующим приросту добавленной стоимости предпринимательской структуры за счет инновационных факторов, которые являются результатом интеллектуальной деятельности и представлены в форме интеллектуальных ресурсов.

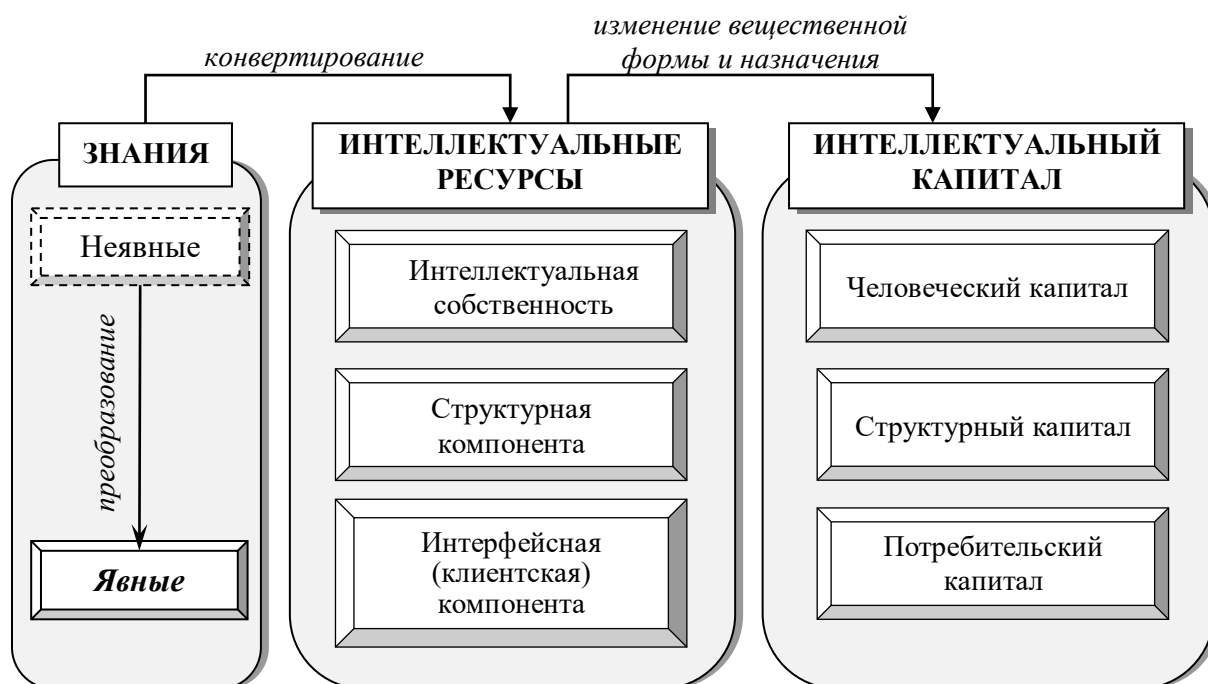


Рисунок 1.10 – Схема взаимосвязи и трансформации объектов интеллектуализации предпринимательских структур розничной торговли
(авторская разработка)

В современной экономической литературе [133] интеллектуальный капитал определяется как совокупность информации и знаний, а основной его структурной частью выделяют человеческий капитал, под которым понимают знания и опыт, навыки и способности всей совокупности работников

предприятия. Ряд авторов [22; 196] интеллектуальный капитал характеризуют как сумму тех знаний работников предприятия, которая обеспечивает его конкурентоспособность.

Основополагающей компонентой структурных составляющих интеллектуального капитала предпринимательских структур является человеческий капитал, который не может быть собственностью предприятия, однако, знания, которые его формируют и являются основополагающей компонентой интеллектуального капитала. Формирование и развитие человеческого капитала связано с управлением знаниями, что обусловлено следующими положениями:

- накопленные знания определяют возможность быстрого реагирования на изменения рынка;
- знания находятся в постоянном процессе их накопления;
- деятельность предприятия формирует область поиска и зарождения знаний;
- знания, использованные в одном проекте, приводят к изменениям всей совокупности корпоративных знаний;
- компетентность каждого специалиста возрастает при обучении (рисунок 1.11).

Формирование и развитие интеллектуального капитала обеспечивается знаниями, которые, в свою очередь, способствуют воспроизводству и распределению результатов интеллектуальной деятельности, принимающих форму интеллектуальной собственности. Совокупность взаимосвязанных компонент интеллектуального капитала генерирует и способствует эффективному использованию знаний в предпринимательских структурах. Поскольку знания – это продукт осознанной либо неосознанной переработки информации, направленный на достижение поставленной цели, то именно знания являются основой формирования интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур.



Рисунок 1.11 – Обусловленность формирования интеллектуального капитала знаниями предпринимательских структур (*систематизировано автором по материалам [164]*)

Таким образом, в рамках проведенного теоретического анализа, основываясь на методологических подходах и учитывая структурообразующие аспекты, *под интеллектуальными ресурсами следует понимать совокупность непрерывно обновляемых функционально-целевых бизнес-компонент (интеллектуальную собственность, структурные и интерфейсные ресурсы), которые являются результатом интеллектуального труда персонала и обеспечивают разработку и реализацию эффективных управленческих решений, способствующих развитию предпринимательских структур.*

Интеллектуальные ресурсы – ключевая составляющая ресурсов предпринимательских структур, направленная на эффективное применение управленческих знаний, умений, навыков и профессиональных способностей с целью повышения результативности деятельности предпринимательских

структур за счет создания интеллектуальной возможности превосходить своих конкурентов в долгосрочной перспективе в условиях динамичной внешней среды.

Подводя итоги необходимо отметить, что авторское определение понятия «интеллектуальные ресурсы» предполагает возможность предпринимательских структур комплексно использовать его функционально-целевые бизнес-компоненты в соответствии с целевыми ориентирами развития. Акцент в определении на «возможности» означает, что в аналитической части исследования комплексная оценка интеллектуальных ресурсов и формирование системы показателей для их оценки будет учитывать как количественный, так и качественный аспекты.

1.3 Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов

Особенности современного этапа социально-экономического развития общества способствуют изменению концептуальных основ развития предпринимательских структур. Смещение вектора развития экономики в сферу интеллектуализации актуализируют для ученых-экономистов необходимость пересмотра существующей концепции развития предпринимательских структур.

Вопросы формирования концепций развития предпринимательских структур отражены в работах Е.М. Азарян [7], Н.В. Ващенко [47], Н.Ю. Возияновой [52], А.А. Гаспарян, Ю.Б. Шпилева и др. Вместе с тем, несмотря на повышенный интерес к данной проблеме, отсутствуют исследования в области концепции развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

С целью обобщения результатов исследования специфических особенностей социально-экономического развития общества, детерминант

развития предпринимательских структур, значения и роли интеллектуальных ресурсов в развитии предпринимательских структур, а также их использования для обоснования концептуального подхода развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, считаем необходимым определить сущность и содержание понятия «концепция».

Концепция переводится с латинского как «понимание, система взглядов» [235]; с французского как «система, совокупность, сумма взглядов» [62]. Представленные трактовки лежат в основе формирования сущностной характеристики концепции в контексте междисциплинарной принадлежности. Так, в ряде научных работ понятие «концепция» характеризуется как системы понятий, взглядов и представлений содержания каких-либо явлений [41; 62; 63; 184; 199].

Соглашаясь с мнением ученого-экономиста Н.В. Ващенко [47] под понятием «концепция» следует понимать «систему взаимосвязанных логично отстроенных, вытекающих друг из друга взглядов (замыслов, идей) относительно любого явления или процесса (объекта исследования), нацеленных на решение проблем и задач по достижению целей (результата от ее использования) путем соблюдения принципов, применения соответствующих инструментов (способов, методов, планов), имеющих научное и практическое значение». Данное определение указывает на ряд конструктивных особенностей понятия, которые направлены на систематизацию и логическое построение взглядов на главную идею, исследование и доказательство которой подразумевает достижение конкретных целей; содержание и обоснование конкретных идей по решению проблемы, а также результат их реализации; взаимоподчиненность и взаимообусловленность между подсистемами главной идеи.

Таким образом, основываясь на авторском понимании сущности понятия «развитие предпринимательских структур», «интеллектуальные ресурсы», а также согласившись с мнением Н.В. Ващенко [47] относительно трактовки понятия «концепция» понимание концепции развития предпринимательских

структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов заключается в логической систематизации теоретической, диагностической и стратегической платформы, направленных на достижение поставленной цели.

Исходя из современных реалий развития социально-экономической системы в конкурентных рыночных условиях, интеллектуальные ресурсы являются одним из ведущих императивов развития предпринимательских структур. Специфика интеллектуальных ресурсов проявляется в том, что это продукт интеллектуального труда, творческих усилий. Кроме того, формирование и реализация интеллектуальных ресурсов неразрывно связаны с информационными потоками, возникающими в процессе обмена информацией между различными бизнес-процессами предприятия с учетом их координации элементами управления знаниями предпринимательских структур.

В силу динамично меняющейся конкурентной рыночной среды в системе управления экономической деятельностью предпринимательских структур наиболее сложным и неоднозначным вопросом является реализация интеллектуальных ресурсов. Это обусловлено тем, что реализация интеллектуальных ресурсов – это динамичный процесс, который направлен на формирование устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и, как следствие, направлено на интенсивное развитие предпринимательской структуры.

Объективной необходимостью обеспечения долгосрочного интенсивного развития представляется возможным благодаря актуализации интеллектуального вектора развития, основу которого составляет эффективная реализация интеллектуальных ресурсов.

Теоретической основой реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур являются научно-методические подходы, основу которых составляет системный подход, включающий использование инновационного, информационно-производственного, процессного и маркетингового подходов.

По мнению автора [212] системный подход направлен на изучение

свойств, структуры и функции объектов, явлений или процессов формирования интеллектуальной собственности предприятия в целом, представив их в качестве систем со всеми сложными межэлементными взаимосвязями, влиянием элементов на поведение системы и на внешнее окружение, влиянием самой системы на состав и качество ее структурных элементов. Одно из основных требований системного подхода исходит из того, что любой объект представляет собой качественно определенную, внутренне противоречивую и взаимодействующую во всех своих элементах систему связей. Следовательно, системный подход предполагает наличие элементов, внутренних и внешних связей, существенным образом влияющих на результаты их функционирования.

Согласно системному подходу реализация интеллектуальных ресурсов рассматривается как система, основными составляющими компонентами которой являются вход, процесс, или операции, и выход. У любой системы вход состоит из элементов одной и той же номенклатуры, которые классифицируют по их роли в процессе системы (рисунок 1.12).

Основной частью системы являются интеллектуальные ресурсы, которые имеют временные ограничения, определяемые периодом их использования в процессе предпринимательской деятельности, а также имеют управленческий аспект.

Вторая часть системы – это операции, процессы или каналы, через которые должен проходить вход. Система должна быть устроена таким образом, чтобы необходимые процессы воздействовали на каждый вход, в соответствующее время для достижения желаемого выхода.

Третья часть системы – выход, который является ее продуктом или результатом, а именно инновации (организационно-управленческие, технико-технологические, маркетинговые и продуктовые).

В современных условиях функционирование предпринимательских структур обеспечивается наличием формализованного аппарата принятия решений и оценки последствий их реализации, что обуславливает целесообразность формирования и использования системы знаний. Поскольку

на уровне предприятия процесс формирования интеллектуальных ресурсов представлен поэтапной трансформацией неявных знаний в явные, то базовым входным элементом в систему управления интеллектуальными ресурсами предпринимательской структуры является сама система знаний.



Рисунок 1.12 - Система реализации интеллектуальных ресурсов (авторская разработка)

Входом в систему управления интеллектуальными ресурсами является:

- обучение и развитие;
- внешние и внутрикорпоративные коммуникации обеспечивают доступ к знаниям (внешним и внутренним источникам) и обмен ими;
- делопроизводство и информационное обеспечение бизнес-процессов, которое обеспечивает формализацию (описание);
- организация НИОКР, инновационная и рационализаторская деятельность работников обеспечивает создание новых знаний.

Контроль за функционированием данной системы осуществляется на основе издержек, управления персоналом, расчета эффективности использования персонала, а также расчета результирующих показателей эффективности реализации интеллектуальных ресурсов.

В результате активизации инновационной деятельности предпринимательской структуры интеллектуальные ресурсы под влиянием институциональных изменений переходят в инновации, которые являются выходом системы управления интеллектуальными ресурсами. Возможными типами инноваций в предпринимательских структурах являются организационно-управленческие, технико-технологические, маркетинговые и продуктовые инновации [37].

Таким образом, в рамках системного подхода к управлению реализацией интеллектуальных ресурсов основной движущей силой выступает система знаний предпринимательской структуры, которая является входом в систему. Выход системы обеспечивается процессом управления, который осуществляется поэтапно и способствует созданию инноваций.

Учитывая основополагающее значение интеллектуального фактора в развитии современных предпринимательских структур, возникает необходимость совершенствования существующих концептуальных положений развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Концептуальная схема предложенного подхода развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов приведена на рисунок 1.13.

Представленная концептуальная схема позволяет сформировать научно-обоснованное видение взаимосвязи теоретического базиса, методического и рекомендательно-практического базиса развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Главная идея концептуального подхода состоит в следующем: в условиях экономики знаний интеллектуальные ресурсы выступают движущей силой развития предпринимательских структур, что способствует переходу на новую качественную стадию их развития. Сущность предложенного концептуального подхода заключена в разработке и реализации управленческих решений стратегического и оперативного характера по обеспечению эффективной реализации интеллектуальных ресурсов с целью обеспечения развития

предпринимательских структур.

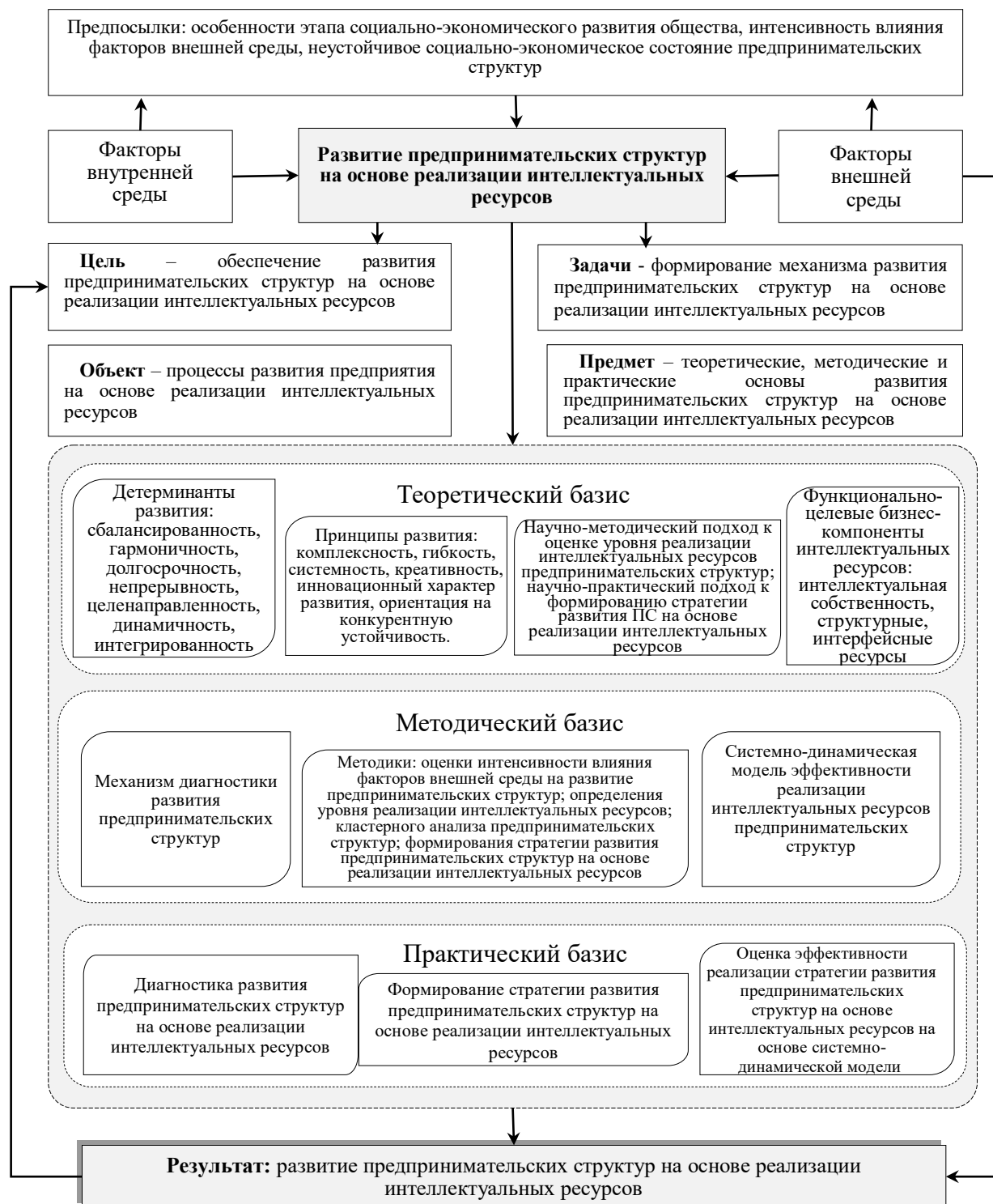


Рисунок 1.13 – Концептуальная схема развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов (разработано автором)

Предпосылками развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов являются следующие: особенности

этапа социально-экономического развития общества, интенсивность влияния факторов внешней среды, неустойчивое социально-экономическое состояние предпринимательских структур. Они предопределяются воздействием факторов внутренней и внешней среды развития предпринимательских структур.

Целью концептуального подхода является обеспечение интенсивного развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Для достижения цели необходимо решить задачу – сформировать механизма развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Объектом выступают процессы развития предприятия на основе реализации интеллектуальных ресурсов Предметом - теоретические, методические и практические основы развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Теоретическим базисом развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов выступают детерминанты, принципы развития предпринимательских структур, научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур, научно-практический подход к формированию стратегии развития ПС на основе реализации ИР, а также функционально-целевые бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов как основы развития предпринимательских структур.

Основными детерминантами развития предпринимательских структур выделены следующие: сбалансированность, гармоничность, долгосрочность, непрерывность, целенаправленность, динамичность, интегрированность.

Принципами развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов являются принципы комплексности, гибкости, системности, восприимчивости, креативности, инновационный характер развития, ориентация на конкурентную устойчивость. Так, комплексность развития предпринимательских структур предполагает оптимальное согласование социального и экономического аспектов

хозяйственной деятельности предпринимательских структур, направленное на реализацию интеллектуальных ресурсов. Принцип гибкости характеризует возможность изменения и корректировки планов развития предпринимательских структур на основе повышения эффективности реализации интеллектуальных ресурсов. Системность развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов предполагает рассмотрение процесса развития как системы той или иной степени целостности и сложности, эффективность которой обеспечивается уровнем реализации интеллектуальных ресурсов. Принцип восприимчивости развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов свидетельствует о том, что предпринимательская структура воспринимает воздействие факторов внутренней и внешней среды и трансформирует их через уровень реализации интеллектуальных ресурсов. Креативность как принцип развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов предполагает формирование условий для развития персонала как основы создания интеллектуальных ресурсов, что в долгосрочной перспективе предопределяет интенсивное развитие предпринимательских структур. Инновационный характер развития предполагает необходимость реализации инноваций на всех сферах функционирования предпринимательских структур, что способствует их развитию. Принцип ориентации на конкурентную устойчивость гласит, что эффективная реализация интеллектуальных ресурсов позволит предпринимательским структурам обеспечить устойчивые конкурентные преимущества в отрасли.

Учитывая важность процессов формирования и реализации интеллектуальных ресурсов в развитии предпринимательских структур, необходимо строить эффективный методический базис, используя современные методы и инструменты. Поэтому следующий базис концептуального подхода развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов – методический.

Методический базис развития включает механизм диагностики развития предпринимательских структур, для использования которого предлагаются следующие методики: методику оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур; методику определения уровня реализации интеллектуальных ресурсов; методику кластерного анализа предпринимательских структур и методику обоснования стратегии развития предпринимательских структур. С целью оценки эффективности реализации выбранной стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов разработана системно-динамическая модель.

Проведенные исследования международного опыта методов оценки состояния и динамики развития предпринимательских структур позволило диагностировать внешние условия развития предпринимательских структур в разрезе факторов модели GETS: Government - правительство; Economy - экономика; Tehnology - технология; Society – общество, которая в отличие от существующих, позволяет определить индекс интенсивности и качественную оценку влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики и тип развития предпринимательской структуры: прогрессивный, регрессивный и стабильный.

Рекомендательно-практический базис предполагает проведение диагностика развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, на базе которой осуществляется обоснование стратегии развития предпринимательских структур и подытоживается проведением оценки эффективности реализации стратегии развития на основе системно-динамической модели. Поскольку движущей силой развития предпринимательских структур в современных реалиях экономики знаний выступают интеллектуальные ресурсы, то диагностика уровня их реализации является необходимым. Она проводится как в целом, так и в разрезе основных функционально-целевых бизнес-компонент: оценка уровня реализации интеллектуальной собственности, оценка уровня реализации структурных

ресурсов, оценка уровня реализации интерфейсных ресурсов.

Обоснование и выбор стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов осуществляется базируется на полученном значении оценки интенсивности влияния внешней среды на развитие предпринимательских структур, уровня реализации интеллектуальных ресурсов и типа развития предпринимательских структур.

Таким образом, сформирован концептуальный подход развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который в отличие от существующих характеризуется целостным научно-обоснованным видением взаимосвязи теоретического базиса, методического и рекомендательно-практического базиса, что позволяет предпринимательской структуре достичь нового качественного этапа развития.

Выводы по разделу 1

1. По результатам исследования сущности и содержания развития предпринимательских структур установлено взаимообусловленность развития предпринимательских структур с социально-экономическим развитием общества.

2. На основе критического анализа и систематизации изложенных в экономической литературе теоретических взглядов относительно трактовки понятия «развитие», выявлены и обобщены его ключевые характеристики как экономической категории: необратимость, появление нового качества системы, количественные и качественные изменения, переход из одного состояния в другое, процесс, имманентность изменений, способность адаптации к внешней среде, целенаправленность и осознанность.

3. По результатам проведенного анализа выявлено наличие различных подходов к определению сущности понятия «развитие предпринимательских структур», а именно: трансформационный, системный, процессный, результативный, комплексный. Обобщение результатов исследования

позволило автору обосновать когнитивный подход, который предполагает интеллектуализацию установления нового состояния объекта, соответствующего требованиям современного этапа развития социально-экономической системы.

4. На основе обобщения результатов исследования сформулировано авторское определение понятия «развитие предпринимательских структур», под которым предложено понимать процесс имманентного осуществления конструктивных изменений, ведущих к появлению нового качества системы, ориентированной на обеспечение ее результативности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе с учетом динамичности внешней среды.

5. С целью обоснования роли ресурсного обеспечения в экономическом развитии как восходящей платформы развития предпринимательских структур доказано, что интеллектуальные ресурсы являются ключевым элементом ресурсного обеспечения предпринимательских структур, ориентированный на эффективное применение управленческих знаний, умений, навыков и профессиональных способностей с целью повышения результативности деятельности предпринимательских структур за счет создания интеллектуальной возможности превосходить своих конкурентов в долгосрочной перспективе в условиях динамичной внешней среды.

6. По результатам проведенного теоретического анализа, выявлено наличие характерных аспектов определения интеллектуальных ресурсов как экономической категории. Обобщение результатов проведенного исследования обусловило авторскую трактовку данного понятия. Так, под интеллектуальными ресурсами следует понимать совокупность непрерывно обновляемых функционально-целевых бизнес-компонент (интеллектуальную собственность, структурные и интерфейсные ресурсы), которые являются результатом интеллектуального труда персонала и обеспечивают разработку и реализацию эффективных управленческих решений, способствующих развитию предпринимательских структур.

7. С целью обоснования процесса трансформации знаний в интеллектуальные ресурсы, а интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал предпринимательских структур разработана схема взаимосвязи и трансформации объектов интеллектуализации предпринимательских структур.

8. Усовершенствована концептуальная схема развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, которая отличается от существующих целостным научно-обоснованным видением взаимосвязи теоретического, методического и практического базиса, что обеспечивает разработку и реализацию стратегических и оперативных управленческих решений с целью достижения предпринимательскими структурами нового качественного этапа развития за счет эффективной реализации интеллектуальных ресурсов.

9. Основные результаты исследования представлены в работах [136; 137; 142; 143; 144; 146; 147; 149; 151; 152; 160; 161].

РАЗДЕЛ 2 ДИАГНОСТИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

2.1 Международный опыт, состояние и динамика развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

В современных условиях рыночной экономики определяющее значение в развитии государства занимает предпринимательство, которое осуществляется посредством соединения факторов производства для создания товаров и услуг, с основными характеристиками личности предпринимателя-новатора. Их знания, способности, личная энергия и креативно-интеллектуальный потенциал, умение организовать свой труд и деятельность коллективов работников обуславливают рост общественного богатства. В связи с этим предпринимательская деятельность по своим особенностям и характеру приравнивается к социально активному виду трудовой деятельности, основой которой является самозанятость и инициатива отдельного хозяйствующего субъекта [45].

Вопросами развития предпринимательства и торговли посвящены работы Е.М. Азарян [7], С.Б. Алексеева [11], Н.И. Алексеевой [12], А.А. Бакунова [23], Н.Ю. Возияновой [52], Н.В. Ващенко [48], Л.Г. Мельника [173], А.А. Садекова [202] и др. Глобализация мировой экономики и трансформация условий развития предпринимательства создают необходимость изучения мирового опыта, отражающего состояние и динамику развития предпринимательских структур, который может быть использован предприятиями Донецкой Народной Республики.

Общемировые тенденции развития предпринимательства характеризуются динамичностью изменений и нестабильностью, трансформационными процессами на рынке труда, изменениями потребностей общества, переходом к новой экономике знаний. Поэтому наиболее

адаптивными к трансформационным условиям внешней среды являются предпринимательские структуры среднего и малого бизнеса, которые создают оперативные структурные изменения в экономике на государственном уровне, позволяют выйти из экономического кризиса и создают условия для расширения возможностей осуществления рыночных реформ.

Рыночная экономика характеризуется набором специфических факторов, которые направлены на повышение предпринимательской активности, что стимулирует создание новых предпринимательских структур. Это указывает на наличие связи между уровнями экономического развития государства и предпринимательской активностью предприятий, которая проявляется через удельный вес (долю) предпринимательства во внутреннем валовом продукте государства.

В условиях современной экономики, ориентированной на знания, роль малого и среднего предпринимательства значительно возрастает, что обосновано их доминирующей долей в формировании внутреннего валового продукта в развитых странах мира (рисунок 2.1).

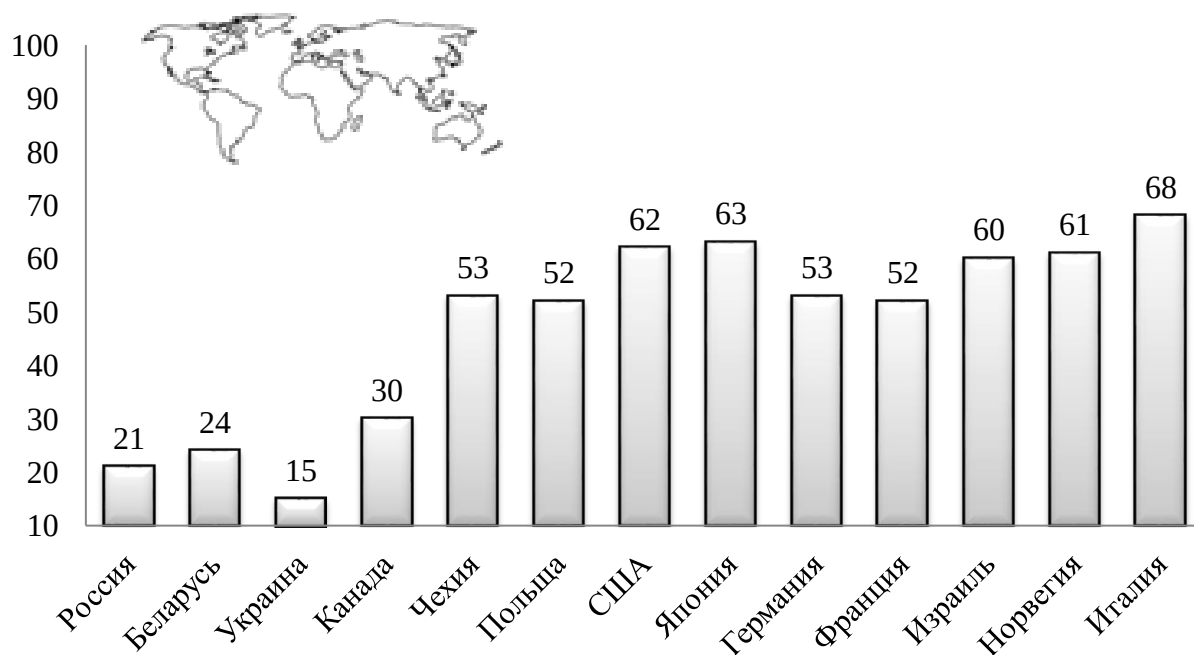


Рисунок 2.1 – Доля (удельный вес) малого бизнеса в ВВП стран мира, %
(систематизировано автором по источникам [169; 224; 230; 247])

Результаты проведенного исследования, позволили сопоставить долю (удельный вес) малого бизнеса в ВВП стран мира и сделать вывод о существенной роли малого предпринимательства в экономиках этих государств. Однако, у таких государств как Российская Федерация, Украина, Республика Беларусь и Канада удельный вес малого бизнеса в ВВП является достаточно незначительным, что указывает на нереализованный потенциал развития предпринимательства.

Исследования численности субъектов малого и среднего предпринимательства на 100 человек населения в ряде мировых стран показали, что Российская Федерация заметно уступает большинству из них по этому показателю (рисунок 2.2).

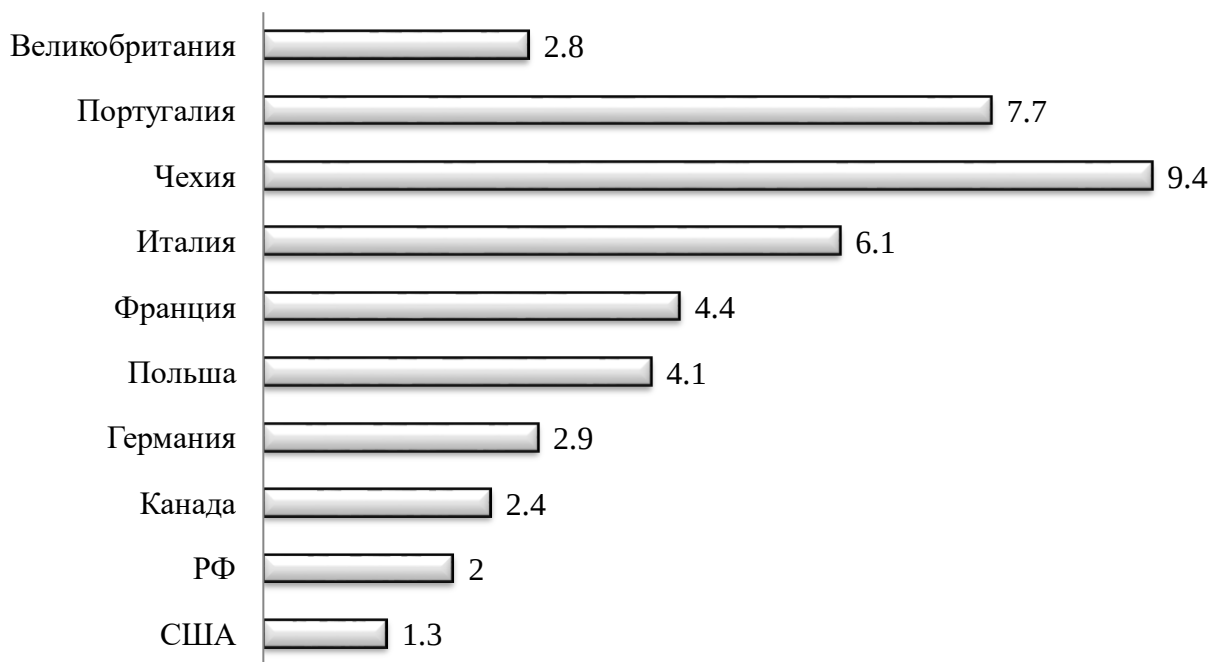


Рисунок 2.2 – Число субъектов среднего и малого предпринимательства на 100 человек населения стран мира (систематизировано автором по источникам [224; 230; 247])

Таким образом, анализ числа субъектов малого и среднего предпринимательства показывает, что в Чехии в 4,7 раз больше малых и средних предприятий, чем в России, в Португалии – в 3,8 раз, в Швеции – в 3,4 раза, в Италии – в 3 раз, в Франции – 2,2 раза, Польше – 2,1 раз, Германии и

Канаде – почти 1,3 раз. Одной из уступающих России стран по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства является только США.

Для исследования состояния предпринимательства выбраны страны ближнего зарубежья: Российская Федерация, Украина и Республика Беларусь. Выбор этих постсоветских стран обоснован близкими по характеристикам геополитическими, социальными, духовно-нравственными условиями развития предпринимательского сектора экономики.

Результаты анализа динамики состояния малого предпринимательства в Российской Федерации, Украине и Республике Беларусь на протяжении 2017-2018 гг. обобщены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализа динамики состояния малого предпринимательства в Российской Федерации, Украине и Республике Беларусь на протяжении 2017-2018 гг.

Показатели	Российская Федерация			Украина			Республика Беларусь		
	2017 год	2018 год	Относительный рост, %	2017 год	2018 год	Относительный рост, %	2017 год	2018 год	Относительный рост, %
Число малых предприятий, тыс.ед.	256,70	283,30	110,36	44,82	46,60	103,97	11,87	11,53	97,13
Среднесписочная численность работников, тыс.чел.	6167,50	5800,60	94,05	944,30	936,70	99,19	444,70	434,10	102,44
Оборот малых предприятий, млрд.руб.	27586,4	29425,7	106,67	984,22	1166,52	118,52	54,90	68,60	124,95
Производительность труда, млрд.руб./тыс.чел.	4,47	5,07	113,42	1,04	1,25	120,19	0,12	0,16	133,33

Рассчитано и систематизировано автором по (систематизировано автором по источникам [29; 169; 230])

Сравнительный анализ динамики состояния современного малого предпринимательства в России, Украине и Беларуси, как в постсоветских

странах свидетельствует о его интенсивном развитии. Подтверждением являются темпы относительного роста числа малых предприятий (в России – 110,36 %, в Украине – 103,97 %, в Республике Беларусь – 97,13 %), увеличение оборота малых предприятий (в России – 106,67 %, в Украине – 118,52 %, в Республике Беларусь – 124,95 %), повышение производительности труда (в России – 113,42 %, в Украине – 120,19 %, в Республике Беларусь – 133,33 %).

Таким образом, малое и среднее предпринимательство осуществляет свою деятельность и прогрессирует как достаточно самостоятельная отрасль рыночной экономики. Оно играет стратегически важную социально-экономическую роль, поскольку поддерживает как социальную, так и политическую устойчивость, формирует рациональную структуру экономики, способствует ослаблению влияния структурных изменений, наиболее оперативно приспосабливается к изменениям потребностей рынка, на котором функционируют малые и средние предприятия, содействует развитию конкуренции в Республике, обеспечивает повышение благосостояния на всех уровнях, создает дополнительные рабочие места, генерирует и активизирует инновационный потенциал [213; 248].

Располагая возможностью оперативной и своевременной адаптации к динамичной хозяйственной конъюнктуре, малое предпринимательство в странах мира занимает значительную часть в сфере торговли (рисунок 2.3).

Исследование макроструктуры малого предпринимательства по сферам экономической деятельности показало, что доминирующую долю в малом предпринимательстве исследуемых стран составляет оптовая и розничная торговля. Так, доля малых предпринимательских структур сфере торговли в Украине составляет 33,58 %, что на 1,08 % больше доли малых предпринимательских структур сферы торговли в Российской Федерации и, на 7,13 % больше аналогичного показателя в Республике Беларусь.

Учитывая значимость торговли в макроструктуре малого бизнеса, целесообразно проанализировать развитие предпринимательства в сфере торговли по основным критериальным признакам: количеству субъектов

малого предпринимательства, количеству занятых в сфере торговли, объему реализации товаров, продукции (работ, услуг).



Рисунок 2.3 – Макроструктура малого предпринимательства в Республике Беларусь, Украине и Российской Федерации по сферам экономической деятельности, % (составлено по данным [29; 169; 230; 247])

Проведенная сравнительная оценка состояния и динамики развития малого предпринимательства в сфере торговли Российской Федерации и Украины обобщена в таблице 2.2.

Развитие малого предпринимательства в сфере торговли в Российской Федерации характеризуется тенденцией к количественному сокращению и качественному улучшению. Так, в 2018 году наблюдается уменьшение количества субъектов малого бизнеса (90,33 %) и количества занятых в сфере торговли (92,54 %). Однако, наблюдается положительная динамика увеличения

объемов реализации товаров (112,39 %), а также повышение эффективности использования труда занятых в сфере торговли: производительность труда увеличилась на 21,45 %, трудоемкость сократилась на 17,66 %.

Таблица 2.2 – Динамика развития малого предпринимательства в сфере торговли Российской Федерации и Украины за период 2017-2018 гг.

Показатель	Российская Федерация			Украина		
	2017 год	2018 год	Относительный рост, %	2017 год	2018 год	Относительный рост, %
1	2	3	4	5	6	7
Количество субъектов малого предпринимательства в сфере торговли, тыс.ед.	85,80	77,50	90,33	13,76	15,65	113,74
Количество занятых в сфере торговли, тыс.чел.	1581,20	1463,20	92,54	23,77	25,88	108,88
Объем реализации в сфере торговли, млрд.руб.	15693,20	17636,90	112,39	98,05	114,13	116,40
Производительность труда в сфере торговли, млрд.руб./ тыс.чел.	9,92	12,05	121,45	4,12	4,41	106,91
Трудоемкость в сфере торговли, млрд.руб./ тыс.чел.	0,10	0,08	82,34	0,24	0,23	93,54

Составлено и рассчитано автором по [29; 230; 247]

Что касается малого предпринимательства в сфере торговли Украины, то развитие этого сектора экономики характеризуется положительной динамикой количества субъектов малого бизнеса (113,74%) и занятых в сфере торговли (108,88%), повышением объемов реализации товаров (116,40%) и производительности труда в сфере торговли (106,91%).

Таким образом, проведенное исследование мирового опыта развития предпринимательства указывает на центральное место малого бизнеса, основу которого составляет сфера торговли. На основе проведенных исследований по вопросам особенностей и тенденций развития предпринимательства в государствах постсоветского пространства целесообразно провести анализ развития предпринимательства в Донецкой Народной Республике.

В Донецкой Народной Республике доля малых торговых предприятий в общем количестве предпринимательских структур начиная с 2016 г. (32,1%) характеризуется тенденцией к росту. Малые промышленные предприятия занимают 14,8 % в общем количестве предприятий, около 20 % малых предприятий заняты операциями с недвижимостью (рисунок 2.4).

Донецкая Народная Республика

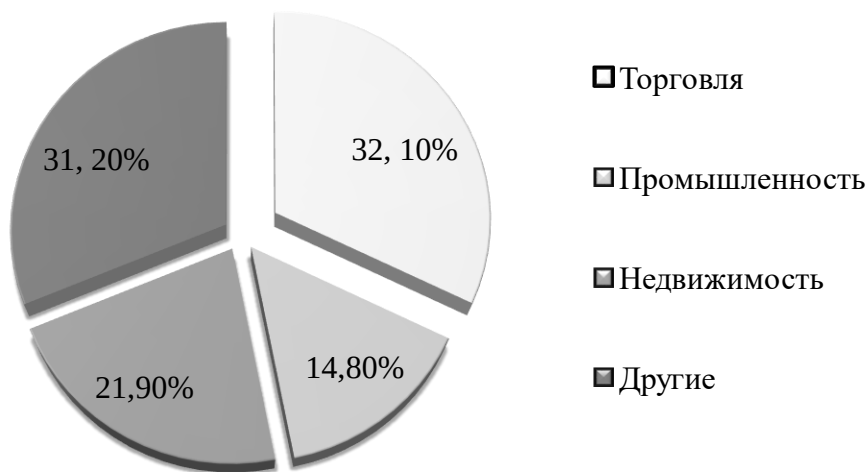


Рисунок 2.4 – Структура малого бизнеса Донецкой Народной Республики по видам экономической деятельности, % (составлено по [247; 248])

Таким образом, проанализировав структуру малого бизнеса Донецкой Народной Республики необходимо отметить, что доминирующую долю в развитии предпринимательских структур занимает сфера торговли (32,10 %). Это обусловлено преобладаем количества предпринимательских структур сферы внутренней торговли, которая является динамично развивающимся сектором экономики и включает в себя оптовую и розничную торговлю, общественное питание и ярмарочную торговлю. Динамика количества торговых предприятий на территории Донецкой Народной Республики приведена на рис. 2.5.

Согласно данным, приведенным на рисунке 2.5, число предпринимательских структур торговли за период с 1 июня 2015 года по 1 июля 2018 года увеличилось на 72,97 % (с 6 516 до 11 271 ед.), что

свидетельствует о положительной тенденции развития предпринимательского сектора экономики в сфере торговли. В 2018 году количество торговых структур составило 11 271 ед., что на 949 ед. больше относительно 2017 года (109,19 %) и на 3627 ед. превышает значение этого показателя в 2016 году (147,45 %).

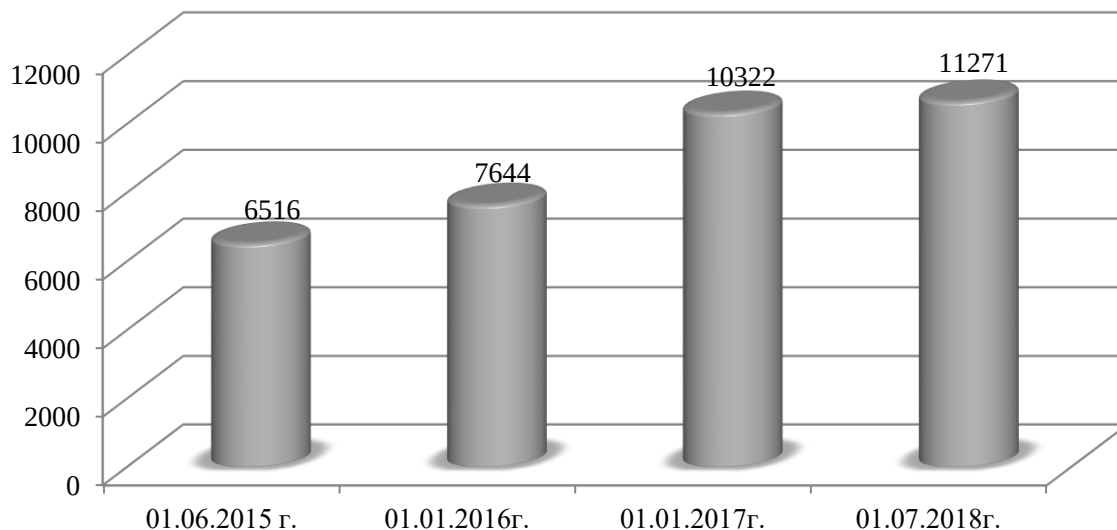


Рисунок 2.5 - Динамика количества торговых предприятий на территории Донецкой Народной Республики, единиц
(составлено автором по материалам [12; 77; 79; 105; 218; 247; 248])

В целом динамика изменения количества торговых предприятий на территории Донецкой Народной Республики характеризуется положительной тенденцией. По состоянию на 1 января 2019 года в Республике осуществляет деятельность 11 931 предприятие розничной торговли, в том числе 9 272 продовольственных и непродовольственных магазина, 2 659 объектов мелкорозничной торговой сети. В 2018 году открылись и возобновили работу 1 719 объектов розничной торговли, 217 объектов общественного питания и 481 объект сферы бытового обслуживания населения, что привело к увеличению объектов розничной торговли на 1001 торговую точку, или 9,2% по состоянию на 1 января 2019 года [19]. На 1 июля 2018 года количество объектов торговли в Донецкой Народной Республики составляет 11271 единиц, в том числе 3581

продовольственных магазинов, 4315 непродовольственных магазинов, 2553 объектов мелкорозничной торговой сети, а также 822 смешанных магазинов, прирост количества предприятий торговли к 1 января 2018 составил 341 единица (3,1 %).

Анализ структуры предпринимательских структур в сфере торговли, как в продовольственной, так и не продовольственной частях потребительского рынка позволил сделать вывод о положительной динамике роста предпринимательских структур (рисунок 2.6). Согласно данным, приведенным на диаграмме, прирост количества предприятий торговли на 1 января 2019 г. по отношению к 2018 году составил 341 единица (3,1 %).

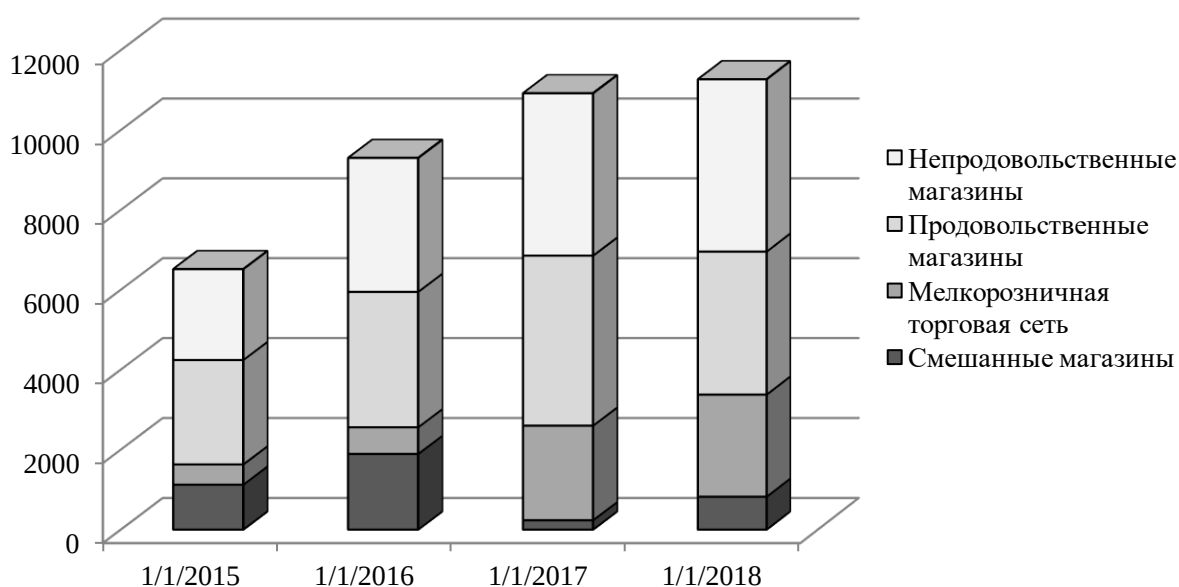


Рисунок 2.6 – Динамика количества предпринимательских структур розничной торговли Донецкой Народной Республики, ед.

Рассчитано автором по материалам [12; 77; 79; 218; 248]

В целом количество предпринимательских структур розничной торговли Донецкой Народной Республики за исследуемый период увеличилось на 51,1%, в т.ч. наблюдается увеличение количества смешанных и продовольственных магазинов на 35,6% и 38% соответственно, а также рост мелкорозничной сети на 75,1%. Показателем положительной тенденции развития торговой отрасли Донецкой Народной Республики является темп роста числа непродовольственных предпринимательских структур (158,1%).

Результаты исследования состояния и динамики количества предпринимательских структур указывают на подавляющую долю предпринимательских структур сферы торговли, что предполагает целесообразность мониторинга объемов реализации продукции (работ, услуг) в сфере торговли, которые характеризуются показателем товарооборота.

Товарооборот является одним из ключевых макроэкономических показателей социально-экономического развития Республики и определяет тенденции формирования и перспективы развития спроса и предложения на потребительском рынке.

Так, в 2018 г. доля в общем объеме реализованной малыми предприятиями продукции (работ, услуг) в сфере торговли составила 74,1% (рисунок 2.7), что свидетельствует о значительном объеме реализации продукции (работ, услуг) предпринимательскими структурами сферы торговли. Относительно аналогичных показателей по промышленности и рынку недвижимого имущества объем реализации предпринимательскими структурами сферы торговли превышает более чем в 2 раз сумму их совокупного объема реализации. Необходимо отметить, что большая часть сбыта продукции малых предприятий приходилась на г. Донецк (74,6%) и г. Макеевку (10,7%).

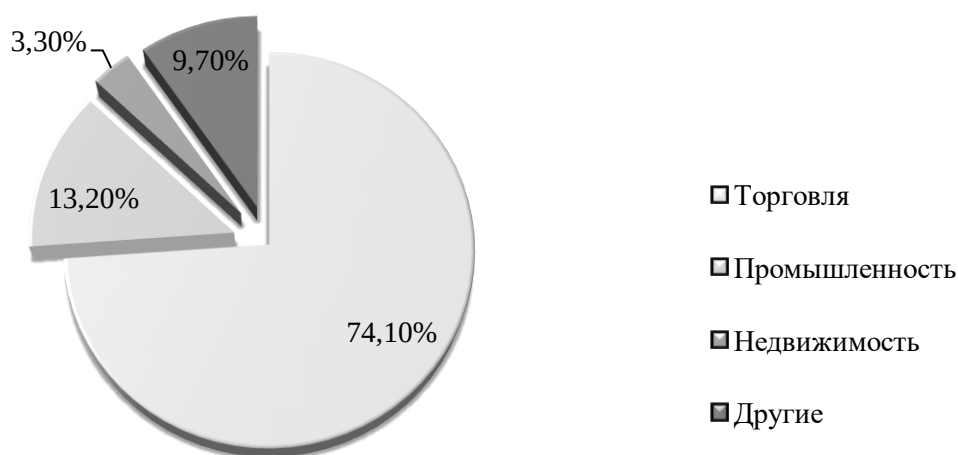


Рисунок 2.7 – Структура объема реализованной малыми предприятиями продукции (работ, услуг) по сферам экономической деятельности (составлено по источнику [248])

В рамках исследования состояния и динамики развития малого предпринимательства Донецкой Народной Республики проведен анализ динамики объемов розничного и оптового товарооборота, а также среднесписочной численности штатных работников предприятий сферы торговли. В результате анализа были рассчитаны показатели производительности труда и трудоемкости малых предпринимательских структур в сфере розничной и оптовой торговли-(таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Динамика развития предпринимательских структур сферы торговли ДНР за 2015-2018 гг.

Показатель	Годы				Базисный абсолютный прирост	Среднегодовой темп прироста, %
	2015	2016	2017	2018		
Объем розничного товарооборота, млрд.руб.	14,8	30,7	33,5	40,9	26,1	40,33
Объем оптового товарооборота, млрд.руб.	28,4	53,1	53,6	60,6	32,2	28,74
Среднесписочная численность штатных работников предприятий сферы торговли, тыс.чел.	16,3	20,6	23,7	26,1	9,8	16,99
Производительность труда в сфере торговли, млрд.руб. / тыс.чел.	2,65	4,07	3,68	3,89	1,24	13,65
Трудоемкость в сфере торговли, тыс.чел. / млрд.руб.	0,4	0,2	0,3	0,3	-0,10	-9,14

Составлено и рассчитано по данным [77; 79; 218; 247; 248]

Развитие малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике на протяжении 2015 – 2018 гг. свидетельствует о положительной тенденции роста товарооборота, а также численности занятых штатных работников. В целом по Республике объем розничного товарооборота предпринимательских структур за 2018 г. составил 40,9 млрд. руб., что указывает на увеличение показателя за аналогичный период 2015 г. на 26,1 млрд. руб.. Объем оптового товарооборота в 2018 г. равен 60,6 млрд. руб., что свидетельствует о его увеличении на 32,2 млрд. руб. в сравнении с аналогичным периодом 2015 г.,

при этом доля продовольственных товаров составляет 55,6%, непродовольственных – 44,4%.

Динамика среднесписочной численности штатных работников предприятий сферы торговли за 2015–2018 гг. характеризуется положительной тенденцией роста. Так, по состоянию на 01.01.2019 г. среднесписочная численность штатных работников предприятий сферы торговли составила 26,1 тыс. чел. (среднегодовой темп прироста 16,99%), что на 9,8 тыс. чел., больше, чем за аналогичный период 2015 г. (16,3 тыс. чел.).

Динамика эффективности использования штатных работников в сфере торговли Донецкой Народной Республике на протяжении 2015-2018 гг. также характеризуется позитивной тенденцией, о чем свидетельствует среднегодовой темп прироста производительности труда на 13,65 % и снижение трудоемкости на 10 %.

Также показателем развития предпринимательских структур розничной торговли является товарный ассортимент, который характеризуется расширением на 2,5 раза для средних и малых торговых форм и на 4,3 раза в торговых сетях. Данная тенденция обусловлена увеличением социально-значимых товаров, товаров премиум-класса и местных производителей.

Таким образом, развитие предпринимательства в Донецкой Народной Республике обеспечивается развитием малого бизнеса, поскольку именно он обладает высоким уровнем адаптации в турбулентной внешней среде, а в структуре малого бизнеса значительную часть занимает сфера торговли, которая выступает социально значимой отраслью экономики государства.

Немаловажную роль в развитии предпринимательских структур сферы торговли играет государственное регулирование, которое направлено на стимулирование предпринимательской активности на всех этапах его развития. Успешное развитие предпринимательства является одним из ключевых условий экономической безопасности и стабильного развития национальной экономики любого государства.

Следовательно, предпринимательским структурам розничной торговли на

современном этапе необходимо ориентировать все векторы развития на принципиально новые формы, методы и инструменты управления, основу которых составляют интеллектуальные ресурсы, так как победителями в борьбе за клиентов и максимизацию прибыли станут те ритейлеры, которые сумеют мотивировать персонал своего предприятия к формированию и эффективному использованию интеллектуальных ресурсов.

Несмотря на турбулентный характер состояния розничной торговли в Донецкой Народной Республике, следует отметить ряд положительных тенденций, к которым, в первую очередь, можно отнести такие:

- устойчивый рост числа действующих хозяйствующих субъектов;
- ежегодный прирост розничного товарооборота;
- формирование и рост числа сетевых торговых предприятий;
- развитие сетевых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров;
- стремление к повышению потребительской грамотности [79].

На фоне положительных тенденций развития розничной торговли возникает проблема управленческого характера, которая стоит перед торговыми предприятиями независимо от формы собственности, вида торговли, специализации торговой деятельности, формы торгового обслуживания, уровня организационного развития, стратегии развития, - это проблема реализации интеллектуальных ресурсов.

Экономические и социальные преобразования в Донецкой Народной Республике существенно повлияли на эффективность развития предприятий. Обострение конкурентной борьбы в результате изменений в системах ценообразования, налогообложения, появление большого количества новых хозяйственных образований привели к потере предприятиями традиционных структур и функций. Они изменили динамику развития отрасли, их роль в структуре экономики региона. Перечисленные изменения требуют пересмотра традиционных методов и принципов оценки эффективности развития

предпринимательских структур и формирования принципиально новых взглядов на их деятельность на региональном рынке товаров и услуг.

Учитывая ориентацию на инновационную экономику, одним из основных векторов повышения эффективности деятельности предпринимательских структур выступает развитие интеллектуальных ресурсов, что обуславливает необходимость использования современных методологических подходов, одним из которых является кластерный подход.

В современной экономической литературе представлены различные научные дефиниции понятия «кластер», что свидетельствует об отсутствии единой общепринятой трактовки.

Согласно М. Портеру, под кластером, с одной стороны, следует понимать «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных и взаимодействующих компаний и фирм, ведущих совместную работу при сохранении конкуренции в ряде областей». С другой стороны, М. Портер характеризует кластер как «вертикальные производственные сети и отрасли промышленности, связанные цепочкой взаимоотношений покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, общие трудовые отношения» [194, с.256]. Отмечен положительный синергический эффект кластера, который представляет собой «систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей» [194, с. 217].

А.Н. Асаул [20] трактует кластер как «территориально-отраслевое добровольное объединение организаций и предприятий, которые тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического развития отдельного региона».

По мнению Е.М. Белоцерковской [30], под кластером следует понимать «совокупность субъектов различных отраслей регионального рынка, объединившихся для совместной деятельности, направленной на производство определенной группы товаров с целью увеличения конкурентоспособности как

каждого субъекта (участника производственного процесса) в отдельности, так и территории (на которой производится продукт) в целом».

Результатом проведенного категориального анализа, а также систематизации имеющихся в отечественной и зарубежной литературе трактовок данного понятия стал авторский подход к определению понятия «кластер», под которым следует понимать объединение бизнес-субъектов по определенному критерию, определяющих каналы движения информационных, ресурсных, денежных, товарных потоков, взаимосвязь и взаимодействие которых направлено на повышение, как собственной конкурентоспособности, так и кластера в целом. Необходимо отметить, что кластер формируется на основе определенного критерия, в качестве которого выступает совокупность общих для определенной группы бизнес-субъектов признаков.

Особенностью кластера является определенная направленность деятельности предприятий, входящих в него. Целесообразность применения кластерного подхода при исследовании предприятий розничной торговли обусловлена усилением их конкурентной позиции на рынке, а также повышением отдачи от совместного функционирования в кластере. Это объясняется тем, что в рамках кластера возрастает качество обслуживания потребителей, оптимизируется организация закупочно-сбытовых бизнес-процессов, минимизируются риски с учетом особенностей конкретного кластера. Благодаря объединению предпринимательских структур в кластеры повышается эффективность деятельности каждого входящего в состав кластера предприятия, что способствует экономическому развитию территории в целом.

Основным критериальным признаком кластеризации исследуемых предпринимательских структур в сфере торговли стал формат организации их деятельности [92; 132], а основными параметрами отнесения к определенному формату являются площадь торгового зала, площадь склада, ширина и глубина ассортимента, списочная численность персонала, уровень цен на базовые позиции ассортимента (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Параметры форматов организации предпринимательских структур [132]

Параметры	Гипермаркет	Супермаркет	Дискаунтер	«Магазин у дома»
Площадь торгового зала, кв.м.	4000 - 10000	500 - 2000	450 - 800	200 - 400
Площадь склада, кв.м.	До 2000	250 - 600	Незначительны или отсутствуют	100 - 200
Количество позиций в ассортименте, тыс.	25 – 50	4,5 - 15	1 – 2,5	0,8 - 1,2
Уровень цен по рынку	Специальная ценовая политика	Выше среднего	Низкий	Средний
Численность персонала, чел.	900	50 - 190	34	28
Уровень логистических издержек розничного торговца	Средний	Высокий	Низкий	Высокий

При определении объектов-носителей информации для проведения научного исследования использован метод автоматического детектора взаимодействия группировки по одной или нескольким признакам (AID), сущность которого заключается в последовательном распределении совокупности объектов на группы по наиболее значимыми признаками. Исходя из основных классификационных признаков исследуемых предпринимательских структур, применяя метод AID, были выбраны в качестве объектов-носителей следующие: по виду экономической деятельности – розничная торговля, по виду торгового объекта – стационарная (комбинированная), по ассортименту реализуемых товаров – непродовольственные товары, по товарной специализации – бытовые товары.

Определение этих объектов происходило в несколько этапов с соблюдением определенной последовательности (рисунок 2.8).

При формировании выборочной совокупности для проведения исследования применен метод случайного выбора и методика расчета, предложенная маркетинговым агентством FDFgroup [56].

Согласно этой методике расчета для достижения доверительной вероятности выборки 95% при генеральной совокупности 304 единицы выборка

составила 15 торговых предпринимательских структур различных форм собственности, которые различаются между собой: объемом товарооборота, финансовыми результатами, величиной торговой площади, среднесписочной численностью работников, уровнем организационного развития, стратегией развития.



Рисунок 2.8 – Схема классификации торговых предприятий по методу AID (Составлено авторами по методике, представленной источником [56])

В результате проведенного анализа рынка бытовой химии г. Донецка на основании предложенных параметров отнесения торговых предприятий к определенному формату организации торговли все исследуемые предприятия были разделены на четыре кластера (А, В, С, D). К кластеру А отнесены торговые предприятия формата организации торговли – гипермаркет. Кластер В сформирован на основании торговых предприятий формата организации торговли супермаркет. В кластер С вошли торговые предприятия формата организации торговли дискаунтер. Кластер D объединил предприятия формата организации торговли «магазин у дома».

Подводя итог вышесказанному, целесообразно отметить, что в современном мировом пространстве основу экономики знаний и

инновационных технологий составляет предпринимательство, доминирующей экономической сферой которого является торговля. В социально-экономических реалиях Донецкой Народной Республики наиболее динамично развивающейся отраслью является торговля. Несмотря на турбулентный характер состояния розничной торговли в Донецкой Народной Республике, следует отметить ряд положительных тенденций, к которым, в первую очередь, следует отнести: устойчивый рост количества действующих хозяйствующих субъектов; ежегодный прирост розничного товарооборота; формирование и рост числа сетевых торговых предприятий; расширение сетевых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров; стремление к повышению потребительской грамотности.

2.2 Оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

Условия развития предпринимательских структур меняются под воздействием различных сил и факторов. Главные движущие силы – изменения в тенденциях внешнего окружения. Для определения интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур необходимо определить основные из них, а также количественно оценить влияние каждого из них. Следовательно, возникает необходимость разработки нового механизма анализа развития предпринимательских структур, который позволит определить интенсивность влияния внешней среды, оценить степень развития и уровень реализации их интеллектуальных ресурсов (рисунок 2.9).

Теоретической базой для проведения анализа развития предпринимательских структур и исследования интеллектуальных ресурсов является разработанные концептуальные основы, которые определяют цель, задачи и объекты предлагаемого механизма.



Рисунок 2.9 – Механизм диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов *(разработано автором)*

Целью диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов является исследование факторов

влияния внешней среды, анализ развития предпринимательских структур и динамики уровня реализации интеллектуальных ресурсов, доведение результатов этого анализа до менеджеров соответствующего уровня с целью принятия обоснованных решений. В соответствии с основной целью к *задачам диагностики* предпринимательских структур следует отнести: анализ интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур; мониторинг развития предпринимательских структур; анализ уровня реализации функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов.

В соответствии с предложенной концептуальной схемой развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов к *принципам* их диагностики следует отнести: комплексность, гибкую маневренность, системность, инновационность. Кроме изложенных в концептуальной схеме принципов, для эффективного функционирования механизма целесообразно также учесть принцип научности, основанный на общеэкономических законах развития экономического общества, прогрессивных методах и методиках проведения исследований интеллектуальных ресурсов; принцип объективности, базирующийся на достоверной и проверенной информации и отвечающий установленным критериям качества; принцип целенаправленности, предполагающий согласованность целей проведения анализа корпоративным и стратегическим целям предприятий; оперативности, который характеризует быстроту и четкость проведения аналитических операций в соответствии с установленными сроками и формами отчетности.

Проведенное Д.В. Манушиным изучение функций экономического анализа и предложенные Н.И. Алексеевой [13, с. 129-130] функции анализа внешнего антикризисного экономического поведения позволяют уточнить функции диагностики предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, а именно: информационная (отображение уровня реализации информационных ресурсов и тенденций развития

предпринимательских структур); стимулирующая (характеризует направления развития предпринимательских структур, формирование конкурентных преимуществ за счет реализации интеллектуальных ресурсов); описательная (характеризует интенсивность влияния факторов внешнего окружения, исследует тенденции развития предпринимательских структур, обосновывает уровень реализации интеллектуальных ресурсов); оценочно-объяснительная (исследование и интерпретация качественно-количественной оценки влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур, диагностика и выявление проблем их развития); управленческая (обоснование решений, направленных на эффективную реализацию интеллектуальных ресурсов); контрольная (непрерывный мониторинг отклонений ключевых показателей от заданных значений, выявление проблем для подготовки путей их решения).

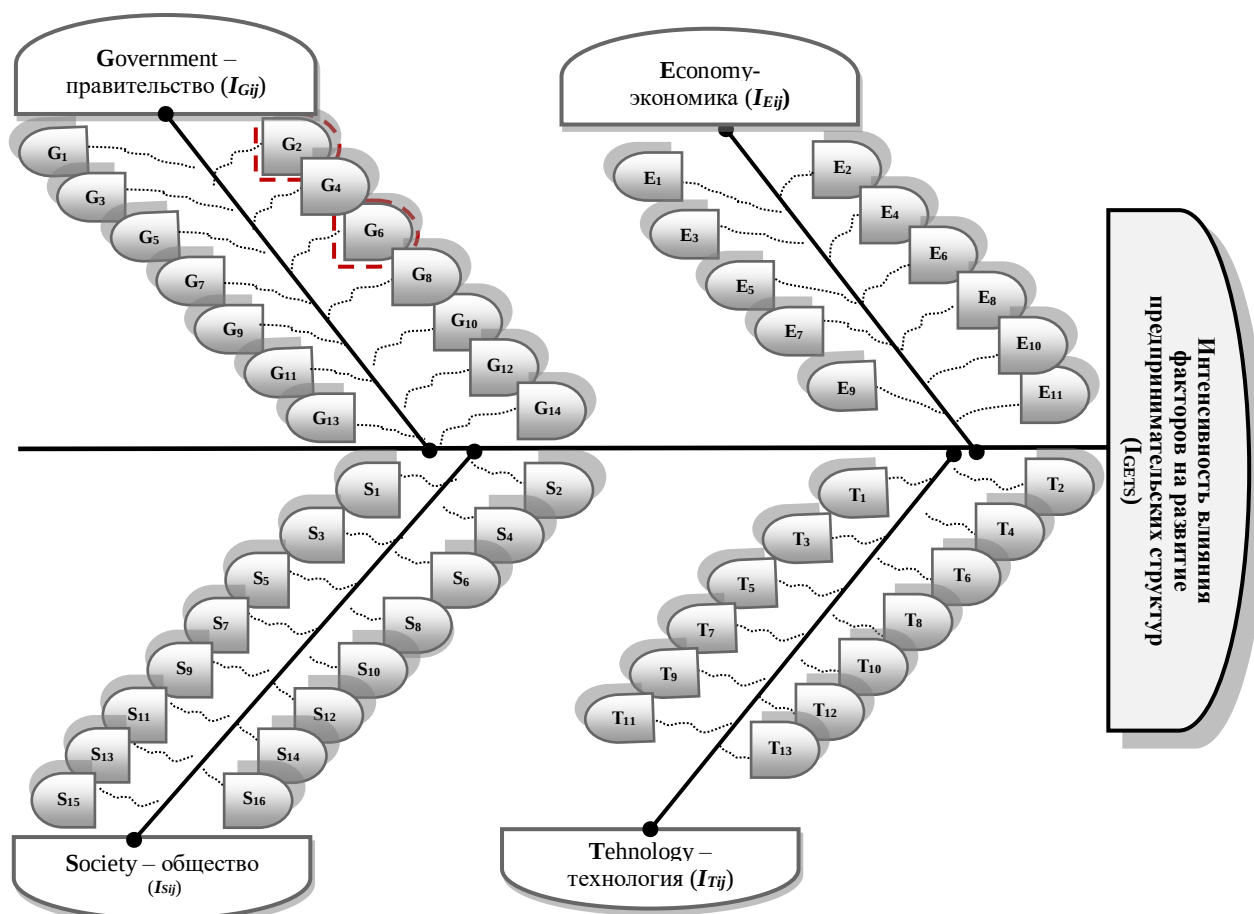
Научно-методическую основу механизма диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов формируют информационная и методическая составляющие, включающие методы сбора обработки и систематизации информации для целей проведения анализа развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов и методы аналитической обработки: диаграмма Исикавы, методы оценки согласованности мнений экспертов, матричный, метод «МиниМакса», индексный, кластерный.

Процессная основа диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов включает информационно-подготовительную фазу, содержанием которой является проведение GETS-анализа, анкетирование менеджеров, оценка согласованности мнений экспертов, осуществление научно обоснованного выбора аналитических методов ее обработки, расчетно-аналитическую фазу, которая определяется процессом аналитических мероприятий по исследованию GETS-факторов влияния внешнего окружения предпринимательских структур, анализ развития предпринимательских структур на основе разработки матричной

модели оценивания и кластеризации, анализ уровня реализации интеллектуальных ресурсов.

Для проведения исследования влияния внешних GETS-факторов была разработана анкета, пример которой представлен в Приложении В (таблица В.1). В качестве экспертов были привлечены высококвалифицированные специалисты в области экономики, руководители предпринимательских структур и ведущие менеджеры. Респондентам предлагалось ответить на перечень вопросов относительно проблем и перспектив развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, определить перечень наиболее приоритетных, по мнению респондентов, факторов, оказывающих наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур и по шкале от «-5» (высокий уровень интенсивности, негативное влияние) до «+5» (высокий уровень интенсивности, положительное влияния). Анкетирование создает возможность получения дополнительных сведений, которые характеризуют условия реализации стратегии развития предпринимательских структур. Оценка интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур осуществлялась на основе GETS-анализа [24], позволяющего выявить ключевые проблемы, снижающие потенциал бизнеса и ликвидность предпринимательских структур Донецкой Народной Республики. Оценка интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур осуществлялась по четырем группам внешних сил, согласно модели GETS: Government - правительство; Economy- экономика; Tehnology - технология; Society - общество.

Для определения наиболее острых проблем в развитии предпринимательских структур Донецкой Народной Республики был использован инструмент анализа причинно-следственных связей между различными факторами и результатом - диаграмма Исикавы (рисунок 2.10). Диаграмма Исикавы используется с целью графического отображения взаимосвязи между решаемой проблемой и причинами, влияющими на ее возникновение, позволяет осуществить анализ цепочки факторов, обуславливающих проблему [85].



Условные обозначения:

I_G - индикатор интенсивности влияния группы факторов «Government – правительство» на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; G_1 - стабильность правительства в Донецкой Народной Республике; G_2 - действующая система налогообложения; G_3 - действующая системы бухгалтерского учета и отчетности; G_4 - инфраструктурная государственная поддержка предпринимательских структур в целях формирования комфортных условий для ведения предпринимательской деятельности; G_5 - совершенство регуляторной государственной политики; G_6 - совершенство механизмов финансово-кредитной поддержки развития предпринимательских структур; G_7 - государственное стимулирование модернизации технологий, инновационной деятельности, освоения новых видов продукции и услуг; G_8 - государственная поддержка продовольственной безопасности; G_9 - государственная поддержка участия предпринимательских структур в выставочных мероприятиях и ярмарках; G_{10} - степень монополизации рынка розничной торговли; G_{11} - государственная поддержка продовольственной безопасности; G_{12} - государственные меры по обеспечению финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса; G_{13} - дисциплина режима контроля деятельности предпринимательских структур по соблюдению санитарных требований и технических норм и правил, действующих ДСТУ, ГОСТов, ТУ и штрафные санкции; G_{14} - уровень бюрократии и коррупции. I_E - индикатор интенсивности влияния группы факторов «Economy – экономика» на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; E_1 - минимальный прожиточный минимум населения; E_2 - уровень занятости населения; E_3 - курсовая динамика; E_4 - размер таможенных сборов; E_5 - тарифы на коммунальные услуги и электроэнергию; E_6 - ценообразование; E_7 - уровень и темп инфляции; E_8 - доступность образования; E_9 - уровень динамики цен; E_{10} - структура экспортно-импортных операций; E_{11} - уровень развития внешнеэкономической деятельности; I_T - индикатор интенсивности влияния группы факторов «Technology – технология» на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; T_1 - прогрессивность методов торговли предпринимательских структур; T_2 - возможности технологического развития торговли; T_3 - уровень инновационности расчетно-кассового оборудования; уровень инновационности организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товаров; T_4 - уровень инновационности систем самообслуживания покупателей; T_5 - уровень инновационности систем ведения учета товаров; T_7 - уровень инновационности логистических процессов; T_8 - уровень технологического обеспечения внутримагазинных операций с товарами; T_9 - уровень технологического обеспечения товароснабжения предпринимательских структур; T_{10} - уровень технологического обеспечения торгового обслуживания покупателей; T_{11} - уровень развития технологий информационного консультирования покупателей о товаре; T_{12} - уровень инновационности маркетинговых и рекламных технологий; T_{13} - уровень развития технологических процессов хранения товаров, подсортировки, фасовки, упаковки; I_S - индикатор интенсивности влияния группы факторов «Society – общество» на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; E_1 - социальные стандарты населения; E_2 - уровень социального обеспечения и защиты населения; E_4 - уровень развития потребительского кредитования; E_5 - уровень реальных доходов населения; E_6 - покупательская способность населения; E_7 - отношение покупателей к программам лояльности предпринимательских структур; E_8 - базовые жизненные ценности населения; E_9 - миграционные «настроения» населения; E_{10} - покупательские предпочтения потребителей; E_{11} - уровень образования населения; E_{12} - темп демографического роста; E_{13} - экономическая и правовая защищенность населения; E_{14} - средний состав домохозяйств; развитость социальной инфраструктуры; E_{15} - развитость социальной политики в предпринимательских структурах; E_{16} - уровень социального развития

Рисунок 2.10 – Диаграмма Исикавы влияния факторов на интегральную оценку интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики (разработано автором)

Преимуществом применения диаграммы Исикава для оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики по сравнению с другими инструментами анализа является создание серии скелетов, которые демонстрируют отраслевую дифференциацию, как отдельных блоков индикаторов социально-экономического развития сферы розничной торговли в целом.

Стабильность, прибыльность и развитие предпринимательских структур зависят от способности быстро выявлять и реагировать на изменения внешней среды. Изменения неизбежны, и наличие гибкости в борьбе с неожиданными рыночными вызовами может отражать разницу между развитием и выживанием для предпринимательской структуры.

Группа критериев оценки «Правительство» (G_i) сформирована с целью определения государственной поддержки «ДНК бизнеса» в Донецкой Народной Республике. Важность оценки влияния данной группы факторов на развитие предпринимательских структур обусловлена взаимозависимостью бизнеса от изменений государственной политики в различных аспектах, поскольку изменение законодательной базы, регламентирующей предпринимательскую деятельность, приводит к необходимости внесения корректировок в бизнес-процессы предпринимательской структуры. Такие изменения могут стать решающим фактором успеха, предопределяющим траекторию дальнейшего развития. Данная группа критериев формализует качественные и количественные показатели эффективности использования действующей системы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности предпринимательских структур, инфраструктуру государственной поддержки для формирования комфортных условий предпринимательской деятельности, совершенство регуляторной политики, государственную поддержку продовольственной безопасности, участия предпринимательских структур в выставках и ярмарках, стимулирование модернизации технологий, инновационной деятельности, освоения новых видов продукции и услуг,

государственные меры по обеспечению финансовой поддержки развития малого и среднего бизнеса, дисциплину режима контроля деятельности предпринимательских структур по соблюдению санитарных требований и технических норм и правил, характеризует уровень влияния бюрократии и коррупции на развитие предпринимательских структур.

Рассмотрение предпринимательской структуры как открытой системы обуславливает необходимость оценки ее внешних возможностей по критерию «Экономика» (E_i) при реализации стратегии развития по следующим параметрам: минимальный прожиточный минимум населения, уровень занятости населения, курсовая динамика, размер таможенных сборов, тарифы на коммунальные услуги и электроэнергию, ценообразование, уровень и темп инфляции, доступность образования, уровень динамики цен, структура экспортно-импортных операций, уровень развития внешнеэкономической деятельности. Данная группа факторов характеризует состояние экономики Донецкой Народной Республики и влияние экономических факторов на развитие предпринимательских структур.

Группа критериев «Технологии» (T_i) позволяет оценить уровень инновационности технологий, используемых в розничной торговле. Важность данного критерия обусловлена тем, что общий уровень применения инновационных технологий в бизнесе характеризует возможности укрепления конкурентных позиций предпринимательских структур, качество апробированной системы эффективных технологически активных бизнес-процессов, которые обеспечивают высокую производительность, качество, низкие затраты и удовлетворение потребностей целевой аудитории. К основным факторам, влияющим на развитие предпринимательских структур, в данной группе относятся: использование предпринимательскими структурами прогрессивных методов торговли, возможности технологического развития торговли; уровень инновационности расчетно-кассового оборудования; уровень инновационности организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товаров; уровень инновационности систем самообслуживания покупателей;

уровень инновационности систем ведения учета товаров; уровень инновационности логистических процессов; уровень технологического обеспечения внутримагазинных операций с товарами; уровень технологического обеспечения товароснабжения предпринимательских структур; уровень технологического обеспечения торгового обслуживания покупателей; уровень развития технологий информационного консультирования покупателей о товаре; уровень инновационности маркетинговых и рекламных технологий. Перечисленные факторы, позволяют учесть отраслевую специфику розничной торговли.

Группа критериев «Общество» (S_i) позволяет оценить социальный климат в Донецкой Народной Республике, определить преимущества и барьеры развития предпринимательских структур. Данная группа факторов формирует информационную базу для принятия решений относительно развития предпринимательских структур исходя из уровня социального развития. В качестве основных факторов данной группы критериев, влияющих на развитие предпринимательских структур респондентами выделены следующие: социальные стандарты населения, уровень социального обеспечения и защиты населения в Донецкой Народной Республике, уровень развития потребительского кредитования, уровень реальных доходов населения, покупательская способность населения, отношение покупателей к программам лояльности предпринимательских структур, базовые жизненные ценности населения, миграционное «настроение» населения, покупательские предпочтения потребителей, уровень образования населения, темп демографического роста, экономическая и правовая защищенность населения, средний состав домохозяйств, развитость социальной инфраструктуры, развитость социальной политики в предпринимательских структурах.

Согласованность мнений респондентов была оценена на основе расчета по каждой группе критериев GETS-факторов коэффициента конкордации (W) и критерия Пирсона (χ^2) [188]:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (2.1)$$

где W – коэффициент конкордации, коэф.;

S – сумма рангов по i -му GETS-критерию ;

m – количество экспертов, принявших участие в оценке интенсивности влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур [178];

n – количество оцениваемых индикаторов по i -му GETS-критерию.

При $W=0$ согласованность мнений экспертов отсутствует, при $W=1$ – полная согласованность мнений экспертов, при $W \geq 0,5$, согласованность мнений экспертов вполне достаточная.

Рассчитанную величину коэффициента конкордации следует взвешивать по критерию Пирсона (χ^2) с определённым уровнем значимости (β), т.е. максимальной вероятностью неправильного результата работы экспертов. Обычно значимость задается в пределах 0,005 – 0,05 [9].

$$\chi_{расч}^2 = m \cdot (n-1) \cdot W \quad (2.2)$$

$$\chi_{расч}^2 \geq \chi_{табл}^2 \quad (2.3)$$

где χ^2 – критерий Пирсона, коэф.;

m – количество экспертов, принявших участие в оценке интенсивности влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур [178];

n – количество оцениваемых индикаторов по i -му GETS-критерию;

Результаты анкетирования руководителей, ведущих экономистов и менеджеров предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, осуществляющих деятельность в сфере розничной торговли, приведены в Приложении В, таблица В.2 и обобщены в таблице 2.5.

Показатель интенсивности влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур предлагается рассматривать на основе производственной функции вида (2.4) [5].

Таблица 2.5 – Обобщенные результаты экспертных оценок интенсивности влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году (в баллах)

Government – правительство (G_i)		Economy – экономика (E_i)	
Индикатор оценки	Значение	Индикатор оценки	Значение
G ₁	3,51*	E ₁	-3,24
G ₂	-1,11**	E ₂	2,12
G ₃	1,21	E ₃	1,14
G ₄	1,31	E ₄	-1,68
G ₅	0,74	E ₅	1,45
G ₆	-3,22	E ₆	0,23
G ₇	-1,71	E ₇	-0,75
G ₈	1,30	E ₈	3,12
G ₉	3,20	E ₉	-0,91
G ₁₀	-0,92		
G ₁₁	1,23	E ₁₀	-1,53
G ₁₂	-5,00		
G ₁₃	0,87	E ₁₁	-2,08
G ₁₄	-1,01		
коэффициент конкордации средней степени согласованности мнений экспертов (W)	0,54	коэффициент конкордации средней степени согласованности мнений экспертов (W)	0,63
критерий Пирсона ($\chi^2_{\text{расч}} \geq \chi^2_{\text{табл}}$)	39,9 ≥ 23,68	критерий Пирсона ($\chi^2_{\text{расч}} \geq \chi^2_{\text{табл}}$)	29,74 ≥ 18,31
Technology – технология (T_i)		Society – общество (S_i)	
Индикатор оценки	Значение	Индикатор оценки	Значение
T ₁	1,16	S ₁	3,12
T ₂	1,55	S ₂	1,01
T ₃	2,36	S ₃	-5,00
T ₄	1,43	S ₄	-1,05
T ₅	1,04	S ₅	-1,31
T ₆	2,69	S ₆	2,99
T ₇	2,68	S ₇	3,20
T ₈	2,40	S ₈	-0,23
T ₉	2,71	S ₉	2,53
T ₁₀	2,33	S ₁₀	1,19
		S ₁₁	2,36
T ₁₁	2,60	S ₁₂	1,53
		S ₁₃	3,56
T ₁₂	2,77	S ₁₄	3,25
		S ₁₅	0,54
T ₁₃	2,77	S ₁₆	0,35
коэффициент конкордации средней степени согласованности мнений экспертов (W)	0,61	коэффициент конкордации средней степени согласованности мнений экспертов (W)	0,59
критерий Пирсона ($\chi^2_{\text{расч}} \geq \chi^2_{\text{табл}}$)	32,7 ≥ 29,1	критерий Пирсона ($\chi^2_{\text{расч}} \geq \chi^2_{\text{табл}}$)	42,3 ≥ 41,8

* - положительное влияние фактора на развитие предпринимательских структур ДНР;

** - негативное влияние фактора на развитие предпринимательских структур ДНР;

$$y = f(x_i) \quad (2.4)$$

где y – общий индекс интенсивности влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур;

x_i – зависимые переменные (x_G – локальный индикатор интенсивности влияния факторов группы «правительство», x_E – локальный индикатор интенсивности влияния факторов группы «экономика», x_T – локальный индикатор интенсивности влияния факторов группы «технологии», x_S – локальный индикатор интенсивности влияния факторов группы «общество»).

Символ f (знак функции) является характеристикой системы и связывает между собой независимую переменную y с зависимыми переменными x_i . На основе предложенной методики описания взаимосвязи ключевых групп факторов, влияющих на развитие предпринимательских структур в общем виде производственная функция интенсивности влияния GETS-факторов (I_{GETS}) на развитие предпринимательских структур описывается следующими двумя моделями (2.5 и 2.6):

$$I_{GETS}^- = f(I_G^-, I_E^-, I_T^-, I_S^-) \rightarrow \min \quad (2.5)$$

$$I_{GETS}^+ = f(I_G^+, I_E^+, I_T^+, I_S^+) \rightarrow \max \quad (2.6)$$

где I_{GETS}^- - количественная оценка интенсивности отрицательного влияния i -го GETS-фактора на развитие предпринимательской структуры;

I_{GETS}^+ - количественная оценка интенсивности положительного влияния i -го GETS-фактора на развитие предпринимательской структуры;

I_G - значение индикатора интенсивности влияния факторов группы «правительство», коэф.;

I_E - значение индикатора интенсивности влияния факторов группы «экономика», коэф.;

I_T - значение индикатора интенсивности влияния факторов группы «технологии», коэф.;

I_S - значение индикатора интенсивности влияния факторов группы «общество», коэф.;

(+, -) – соответственно, положительное или отрицательное воздействие i -го GETS-фактора на развитие предпринимательской структуры.

По результатам обработки анкетных данных было установлено, что каждый локальный индикатор (I_{GETS}) характеризуется значением отдельных показателей-факторов, описывающих его (см. таблица 2.8). Исходя из этого, математическая система формализации взаимосвязи индикаторов, влияющих на развитие предпринимательских структур, с учетом основ алгебры кортежей [131] может быть описана следующим образом (2.7):

$$\left\{ \begin{array}{l} I_G = \langle G_1, G_2, G_3, G_4, G_5, G_6, G_7, G_8, G_9, G_{10}, G_{11}, G_{12}, G_{13}, G_{14} \rangle \\ I_E = \langle E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, E_6, E_7, E_8, E_9, E_{10}, E_{11} \rangle \\ I_T = \langle T_1, T_2, T_3, T_4, T_5, T_6, T_7, T_8, T_9, T_{10}, T_{11}, T_{12}, T_{13} \rangle \\ I_S = \langle S_1, S_2, S_3, S_4, S_5, S_6, S_7, S_8, S_9, S_{10}, S_{11}, S_{12}, S_{13}, S_{14}, S_{15}, S_{16} \rangle \end{array} \right\} \quad (2.7)$$

При расчете индекса вероятности риска предлагается использовать метод «МиниМакса» [191, с. 451]. Данный метод основывается на учете текущих, минимальных и максимальных значений средних оценок респондентов (O_m) по каждой группе критериев (2.8):

$$O_m = \min_{g,e,t,s \in G,E,T,S} \{ \max O(g_{1-14}, e_{1,-11}, t_{1-12}, s_{1-11}) \} \quad (2.8)$$

где $\min O_m$. $\max O_m$ – соответственно минимальные (от -5 до 0) и максимальные (от 0 до +5) оценки i -го GETS-фактора, баллы.

С учетом данного метода, при условии соответствия максимального значения j -го индикатора оценки в k -й группе критериев GETS-модели его

лучшему значению (индикатор оценки является стимулятором) стандартизация показателя осуществляется по формуле (2.9):

$$I_j^{(G,E,T,S)} = \frac{I_j^{(G,E,T,S)} - \min I_j^{(G,E,T,S)}}{\max I_j^{(G,E,T,S)} - \min I_j^{(G,E,T,S)}} \quad (2.9)$$

Если максимальное значение j -го индикатора оценки в k -й группе критериев GETS-модели соответствует его худшему значению (индикатор оценки является дестимулятором), то его стандартизация осуществляется по следующей формуле (2.10):

$$I_j^{(G,E,T,S)} = \frac{\max I_j^{(G,E,T,S)} - I_j^{(G,E,T,S)}}{\max I_j^{(G,E,T,S)} - \min I_j^{(G,E,T,S)}} \quad (2.10)$$

где $I_j^{(G,E,T,S)}$ – соответственно стандартизированное значение j -го индикатора оценки k -й группы параметров GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество»);

$\max I_j^{(G,E,T,S)}$ – соответственно максимальное значение j -го индикатора оценки k -й группы параметров GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество»);

$\min I_j^{(G,E,T,S)}$ – соответственно минимальное значение j -го индикатора оценки k -й группы параметров GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество»).

Формула расчета индикатора интенсивности влияния k -й группы факторов ($I^{(FR,FR,SR)}$) имеет следующий вид (2.11):

$$I^{(G,E,T,S)} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (I_j^{(G,E,T,S)} \times \omega_j^{(G,E,T,S)}) \quad (2.11)$$

где $I_j^{(G,E,T,S)}$ – соответственно стандартизированное значение j -го индикатора оценки интенсивности влияния факторов k -й группы параметров GETS-модели на развитие предпринимательских структур («правительство», «экономика», «технологии», «общество»);

$\omega_j^{(G,E,T,S)}$ – соответственно коэффициент значимости j -го индикатора оценки k -й группы параметров GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество»);

m – количество показателей, формирующих k -й индикатор оценки интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество»).

С целью комплексной оценки интенсивности влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур на следующем этапе строится интегральная матрица, диагональ которой делится на 5 зон, каждая из которых в соответствии с диапазоном значений локальных индикаторов оценки (таблица 2.6) имеет соответствующую оценку и обозначение.

Таблица 2.6 – Шкала оценки значений локальных индикаторов интенсивности влияния GETS-факторов ($I_j^{(G,E,T,S)}$) на развитие предпринимательских структур

Диапазон изменений значений локальных индикаторов $I_j^{(G,E,T,S)}$	Оценка интенсивности влияния i -го индикатора на развитие предпринимательских структур	Условное обозначение на матрице
0,81-1,00	Очень высокая	V+
0,71-0,80	Высокая	V
0,51-0,70	Средняя	A
0,31-0,50	Низкая	G
0-0,30	Очень низкая	N

**шкала разработана на основе формулы, предложенной Стерджесом [183]*

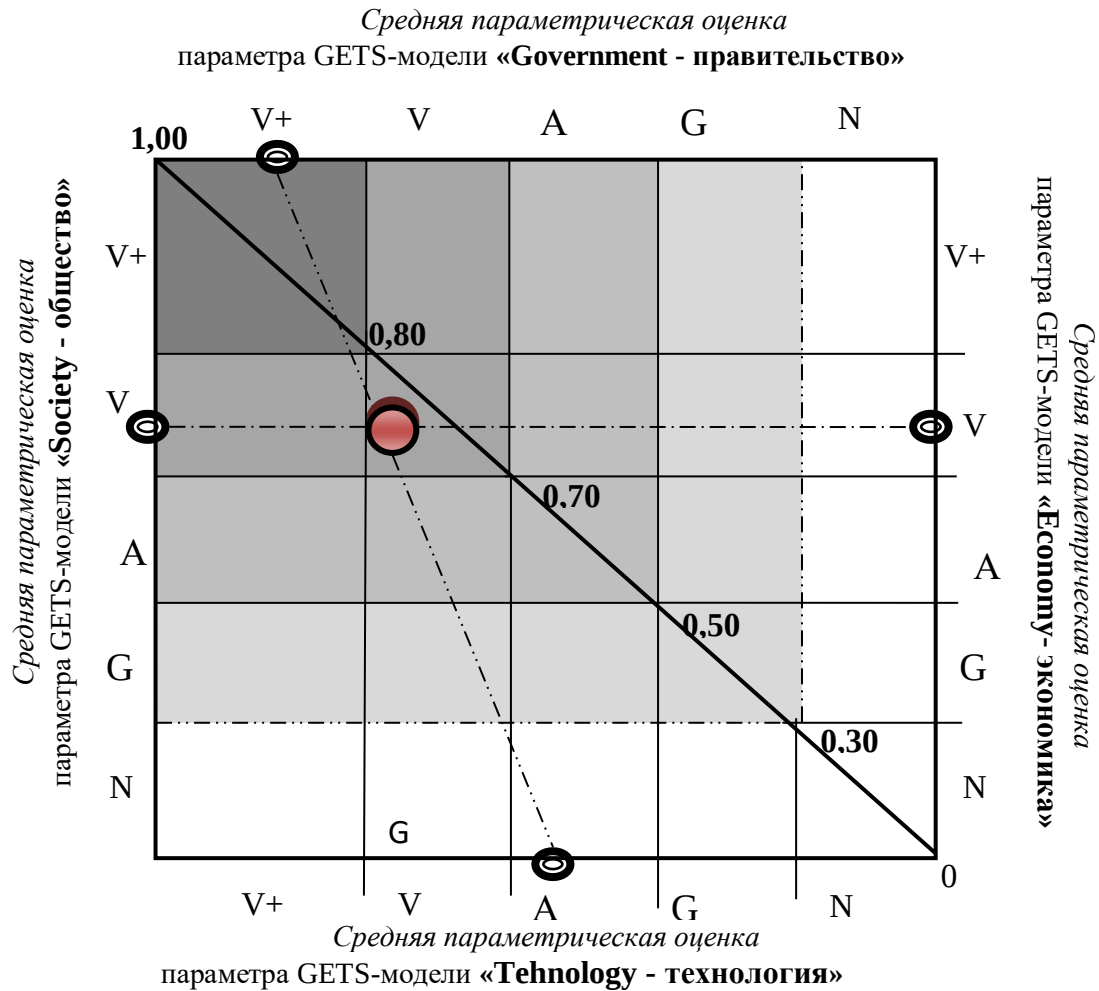
Результаты оценки интенсивности влияния факторов по каждому из параметров GETS-модели представлены в таблица 2.7.

Таблица 2.7 – Значения локальных индикаторов оценки интенсивности влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году

Параметры GETS-модели	Значение локальных индикаторов интенсивности влияния на развитие предпринимательских структур $I_j^{(G,E,T,S)}$	Вывод об интенсивности влияния на развитие предпринимательских структур
Government - правительство	0,867	Очень высокая (V+)
Economy- экономика	0,718	Высокая (V)
Tehnology - технология	0,438	Средняя (A)
Society - общество	0,706	Высокая (V)

Согласно результатам проведенных расчетов локальных индикаторов оценки интенсивности влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики необходимо отметить, что очень высокая интенсивность влияния характерна для параметра «Government - правительство», значение которого в 2018 году наибольшее и составляет 0,867. Высокая интенсивность влияния для двух групп параметров «Economy- экономика» и «Society - общество», значение локальных индикаторов которых 0,718 и 0,706 соответственно. Средняя интенсивность влияния на развитие предпринимательских структур характерна для параметра «Tehnology - технология», значение локального индикатора которого составляет 0,438.

Для общей оценки интенсивности влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики на каждой из сторон квадранта в соответствующем масштабе отмечаются значения локальных индикаторов, которые соединяются между собой пунктирной линией. От точек пересечения строятся перпендикуляры на диагональ, которая и определяет точку, согласно которой определяется интегральная интенсивность влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики.



Условные обозначения:

Зоны, характеризующие интенсивность влияния GETS-факторов на развитие предпринимательских структур:

- зона очень высокой интенсивности влияния GETS-факторов;
- зона высокой интенсивности влияния GETS-факторов;
- зона средней интенсивности влияния GETS-факторов;
- зона низкой интенсивности влияния GETS-факторов;
- зона очень низкой интенсивности влияния GETS-факторов;

интегральная оценка интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур

Рисунок 2.11 – Параметрическая матрица оценки интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году *(авторская разработка)*

Согласно представленной на рисунке 2.11 параметрической матрице можно сделать вывод о том, что для предпринимательских структур Донецкой

Народной Республики, осуществляющих деятельность в сфере розничной торговли, характерна высокая интенсивность влияния GETS-факторов внешней среды. В данных условиях управленческие решения не могут быть однозначно определены, что обуславливает необходимость разработки инновационных решений для обеспечения устойчивого развития предприятий и повышения уровня конкурентоспособности.

Учитывая, что основным критерием, учитываемым при обосновании стратегии развития предпринимательских структур, является интенсивность влияния внешних факторов, необходимым является расчет общего индекса интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики. Данный индекс формируется на основе локальных индикаторов оценки по каждому из критериев GETS-модели («правительство», «экономика», «технологии», «общество») (2.12):

$$I^{GETS} = \frac{\sum (I^G \times \varphi^G + I^E \times \varphi^E + I^T \times \varphi^T + I^S \times \varphi^S)}{\sum \varphi} \quad (2.12)$$

где I^{GETS} – общий индекс интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур;

4 – количество групп GETS-факторов;

φ – коэффициент значимости k -й группы параметров GETS-модели, для расчета которого предлагается использовать метод аппроксимации рангов монотонной функции целочисленного аргумента (2.13) [178, с. 20]:

$$\varphi^{(G,E,T,S)} = 2[m(n+1)] - \sum_{k=1}^n r_{ik} (mn(n+1)) \quad (2.13)$$

Где r_{ik} – ранг, присвоенный i -му параметру k -м экспертом;

n – число параметров GETS-модели (4);

m – число экспертов, принявших участие в анкетном опросе относительно оценки интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур (154 чел.).

Согласно проведенным расчетам общий индекс интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур составил в 2018 году 0,621. С целью интерпретации значений общего индекса интенсивности влияния факторов внешней среды разработана шкала оценки (рисунок 2.12) и охарактеризовано состояние внешней среды для развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики.

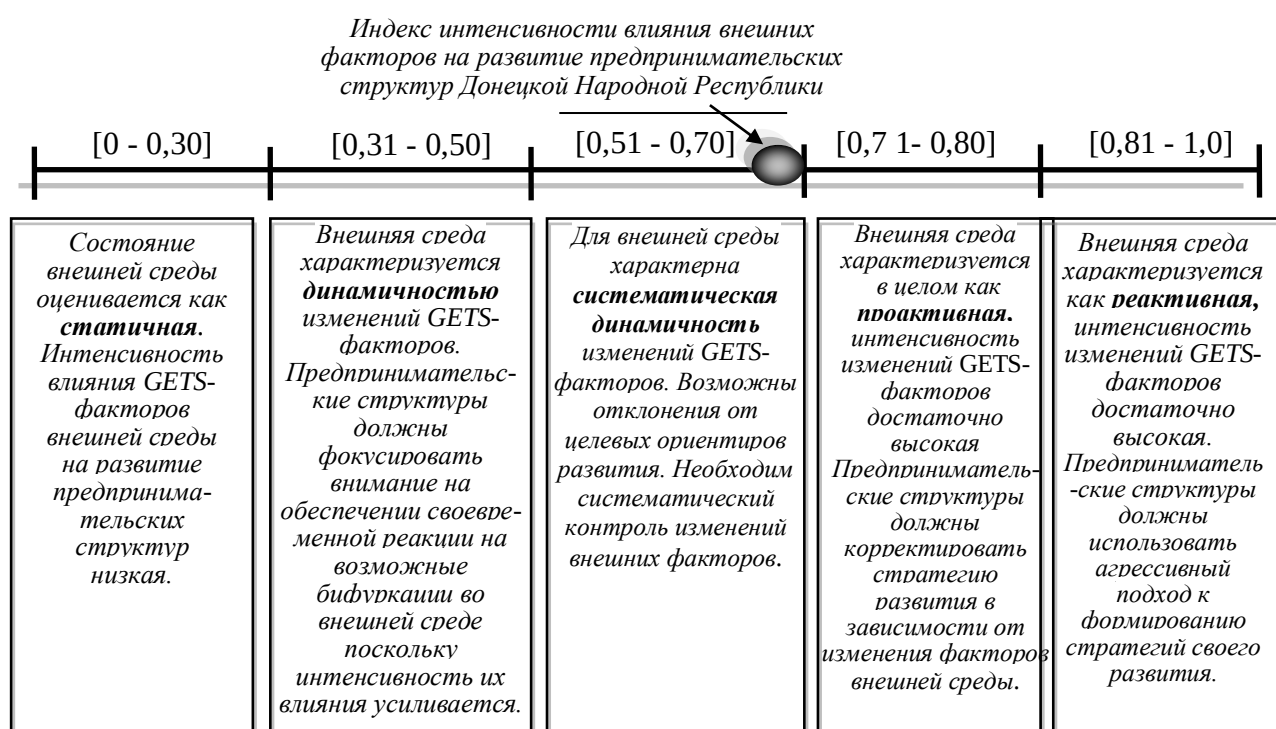


Рисунок 2.12 – Качественная оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур (*разработано автором*)

Таким образом, для предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, осуществляющих свою деятельность в сфере розничной торговли на современном этапе характерны систематические динамические процессы. Определенная часть этих процессов открывает для предпринимательских структур новые возможности развития, генерирует определенные

благоприятные условия функционирования. Другая часть, наоборот, создает дополнительные трудности и ограничения. Недооценка значения информации о внешних условиях развития предпринимательских структур приводит к негативным последствиям, обуславливающих, как минимум, трудности реализации стратегии развития, а в худшем случае - невозможность ее реализации. Исходя из этого, фактическое состояние внешних факторов и интенсивность их влияния должны быть учтены при обосновании целевых ориентиров дальнейшего развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики.

2.3 Аналитическая оценка развития и определение уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур

Развитие предпринимательских структур не происходит монотонно и включает не только прогрессивные направления, но и пути деградации которые могут сменяться прогрессом, а могут и привести к определенным разрушениям отдельных элементов социально-экономической системы. В процессе развития, состоящий из циклически повторяющихся стадий эволюции и скачка, социально-экономическая система постоянно переходит из устойчивого состояния в неустойчивое и обратно [97, с. 27]. При этом, как показало проведенное в п.п. 1.1 теоретическое исследование, развитие предпринимательских структур может проявляться в качественных изменениях, которые могут приводить не только к повышению, но и к снижению эффективности деятельности. В данном аспекте заслуживает внимания подход С. Г. Федосина, согласно которому, «... вектор развития предпринимательской структуры в целом может иметь два противоположных направления: рост - как восходящее развитие и деградацию, как нисходящий развитие [233, с. 55]. Рост, по мнению ученого, является «...поступательным развитием, которое сопровождается переходом от низшего к высшему, от простого к более

сложному. А деградация – это нисходящее развитие, распад, переход от более совершенного к менее совершенному, то есть приводить к снижению уровня развития предпринимательской структуры. По нашему мнению, развитие имеет место до тех пор, пока предпринимательская структура, достигая новых качественных уровней своей структуры, не будет испытывать снижение экономической и (или) социальной эффективности в течение длительного времени» [233, с. 56]. Однако, следует учесть, что данное развитие всегда сопровождается количественными и качественными изменениями, при этом нельзя исключать возникновение временной негативной динамики количественных показателей ее деятельности. При условии устойчивого функционирования (стабильной деятельности) деятельность предпринимательской структуры характеризуется постоянным средним значением параметров и скоростью движения ресурсов. В данном случае нельзя говорить о развитии предпринимательской структуры, поскольку, находясь в данном состоянии, она может рассчитывать только на определенные краткосрочные результаты, поскольку в перспективе, при бездействии относительно внесения необходимых корректировок, что приводит к потере конкурентных позиций и переходу к негативной траектории развития. Приминяя во внимание диалектический подход к рассмотрению сущности понятия «развитие» [76], развитие предпринимательской структуры может быть прогрессивное (положительная динамика количественных показателей), регрессивное (отрицательная динамика количественных показателей) и стабильность (статичность количественных показателей).

Следует отметить, что в условиях динамичной внешней среды, каждая предпринимательская структура должна ориентироваться именно на прогрессивное направление развития. Поскольку, по нашему мнению, прогрессивное развитие – это, прежде всего ориентация деятельности предпринимательских структур на перспективные потребности потребителей и тенденции развития всех сфер бизнеса. Это не просто адаптация к фактическим условиям внешней среды, это – целесообразная интеграция стимулирующих

развитие элементов социально-экономической системы. В данном аспекте, процесс прогрессивного развития может быть представлен как последовательность циклов эволюционного изменения состояний предпринимательской структуры в середине цикла, со скачкообразным переходом состояния в конце цикла на качественно новый уровень, что означает начало нового цикла развития предпринимательской структуры. Данное понимание прогрессивного развития основывается на воспроизводственном процессе предпринимательской структуры [10].

Обобщая вышеизложенное, развитие каждой предпринимательской структуры характеризуется определенной динамикой основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, очередность динамических взаимодействий между которыми описывает фактическое состояние их развития: прогрессивное (эффективное), стабильное (устойчивое функционирование) и регрессивное (неэффективное). Это обуславливает необходимость обоснования научно-методического подхода к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов необходимого для развития предпринимательской структуры, который базируется на определении взаимосвязи основных ресурсных, затратных и результативных показателей.

Теоретической и методической основой данного подхода выступает идея «поля эффективности» [176], предложенная профессором У.И. Мересте. Принимая во внимание данную идею, считаем, что оценка развития предпринимательской структуры как многогранное экономическое явление может быть осуществлена на основе использования матричного подхода, основанного на теории матриц. Аналитическим инструментом выступает матричное моделирование, как основа исходной информации (на входе) и получение интегрального показателя развития предпринимательской структуры (на выходе). Преимуществом предлагаемого подхода является возможность рассмотрения основных показателей хозяйственной деятельности предпринимательских структур, организованных по принципу: «ресурсы – затраты – результаты» в динамике и взаимосвязи. В общем виде стоит задача

построения матрицы развития предпринимательской структуры типа (2.14) [176]:

$$\mu = \|\mu_{ij}\|_1^{\delta} \quad (2.14)$$

где μ_{ij} – элемент матрицы на месте ij , качественный или интенсивный фактор развития предпринимательской структуры;

i – номер ряда ($i = 1, 2, 3, \dots, m$);

j – номер столбца ($j = 1, 2, 3, \dots, n$);

δ – порядок матрицы, соответствующий числу количественных показателей, соотношение которых между собой формирует поле оценки развития предпринимательской структуры.

Согласно У. Мересте, «..благодаря построению матричной модели, возможно проследить принципиальное различие между интенсивностью изменения основных результирующих, ресурсных и затратных показателей деятельности» [175, с. 35], связи между которыми представляются в виде матрицы, каждый элемент поля которой по своей сущности является показателем интенсивности (2.15):

	λ_1	λ_2	$\dots$	λ_n
α_1	μ_{11}	μ_{12}	$\dots$	μ_{1n}
α_2	μ_{21}	μ_{22}	$\dots$	μ_{2n}
$\dots$	$\dots$	$\dots$	$\dots$	$\dots$
α_m	μ_{m1}	μ_{m1}	$\dots$	μ_{mn}

(2.15)

Приведенная выше матрица состоит из n ($n=m$) исходных количественных параметров, α_i и заглавий строк γ_i , которые обозначаются в заглавии столбцов таблицы j . Согласно построению матрицы, получаем связь значений каждого элемента матрицы (2.16):

$$\mu_{ij} = \frac{\lambda_j}{\alpha_i} \quad (2.16)$$

где μ_{ij} – элемент матрицы на месте ij , качественный или интенсивный фактор развития предпринимательской структуры;

α_i – количественный или экстенсивный фактор;

λ_j – результативное явление;

i – порядковый номер места в столбце ($i = 1, 2, 3, \dots, m$);

j – порядковый номер места в ряду ($j = 1, 2, 3, \dots, n$)

Матрицу следует обосновано считать эффективной моделью определения уровня развития предпринимательской структуры, поскольку она охватывает все единичные явления, которые происходят при осуществлении деятельности и являются ее компонентами.

Исходным пунктом в обосновании научно-методического подхода к оценке развития предпринимательских структур является разработка системы показателей, которые будут включены в матричную модель:

- показатели, характеризующие ресурсы предпринимательских структур (торговая площадь (S), численность работников ($Ч$), среднегодовая стоимость оборотных активов ($ОА$), собственный капитал ($СК$) и текущие обязательства ($ТО$)).

- показатели, характеризующие текущие затраты предпринимательских структур (издержки обращения ($ИО$));

- показатели, характеризующие результаты деятельности предпринимательских структур (товарооборот (T), чистый доход от реализации ($ДХр$) и прибыль от реализации товаров и услуг ($Пр$)).

Необходимо отметить, что ресурсы всегда связаны с определенным моментом времени, а затраты – с некоторым периодом времени. Затраты возникают в процессе потребления ресурсов, т.е. происходит трансформация ресурсов через затраты в результате деятельности предпринимательской структуры. При этом затраты, находясь между ресурсами и результатами, наиболее приближены к результатам деятельности, чем ресурсы. Это выступает главным моментом в процессе упорядочивания исходных показателей – рост каждого показателя должен обуславливать рост значений последующих

показателей [165]. Логика построения исходных показателей для оценки развития предпринимательских структур имеет следующий вид (2.17):

$$Z_{\text{пр}} > Z_{\text{дхр}} > Z_{\text{т}} > Z_{\text{ио}} > Z_{\text{фот}} > Z_{\text{оа}} > Z_{\text{ск}} > Z_{\text{то}} > Z_{\text{с}} > Z_{\text{ч}} \quad (2.17)$$

где $Z_{\text{пр}}$ – темп изменения прибыли от реализации товаров и услуг;

$Z_{\text{дхр}}$ – темп изменения чистого дохода от реализации;

$Z_{\text{т}}$ – темп изменения товарооборота;

$Z_{\text{ио}}$ – темп изменения издержек обращения;

$Z_{\text{фот}}$ – темп изменения фонда оплаты труда;

$Z_{\text{оа}}$ – темп изменения оборотных активов;

$Z_{\text{ск}}$ – темп изменения собственного капитала;

$Z_{\text{то}}$ – темп изменения текущих обязательств;

$Z_{\text{с}}$ – темп изменения торговой площади;

$Z_{\text{ч}}$ – темп изменения среднеучетной численности работников.

Сопоставление фактических соотношений с нормативными, позволяет определить основные проблемы обеспечения прогрессивного развития и обозначить ключевые проблемы, требующие решения в краткосрочной перспективе, что, безусловно, должно быть учтено при разработке основных стратегических направлений развития предпринимательской структуры.

Структура матрицы развития предпринимательской структуры, является квадратной, элементы которой расположены симметрично к главной диагонали. Поле упорядоченной матрицы можно разделить на составляющие его блоки: блок взаимосвязей результатов, блок преобразования затрат и ресурсов в результаты, блок взаимосвязей ресурсов (таблица 2.8).

Элементами матрицы развития предпринимательской структуры являются индексы (темпы изменения) относительных показателей (которые получены путем деления данных каждого столбца на данные каждого ряда), находящиеся под диагональю матрицы. Для всех исследуемых предприятий

построены матричные модели оценки развития, которые представлены в Приложении Г (таблицы Г.1 – Г.45, рисунки Г.1 – Г.15).

Таблица 2.8 - Формирование элементов упорядоченной матрицы оценки развития предпринимательских структур (разработано автором на основе [165; 17])

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	μ^R_1	I_R 1								
	Пр	μ^R_2	μ^R_3	1							
Затраты (C)	ИО	μ^C_1	μ^C_2	I_C μ^C_3	1						
	ФОТ	μ^C_4	μ^C_5	μ^C_6	μ^C_7	1					
Ресурсы (P)	S	μ^P_1	μ^P_2	μ^P_3	μ^P_4	μ^P_5	1				
	Ч	μ^P_6	μ^P_7	I_P μ^P_8	μ^P_9	μ^P_{10}	μ^P_{11}	1			
	ОА	μ^P_{12}	μ^P_{13}	μ^P_{14}	μ^P_{15}	μ^P_{16}	μ^P_{17}	μ^P_{18}	1		
	СК	μ^P_{27}	μ^P_{28}	μ^P_{29}	μ^P_{30}	μ^P_{31}	μ^P_{32}	μ^P_{33}	μ^P_{34}	1	
	ТО	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	μ^P_{36}	1

Условные обозначения:

-  – блок показателей, характеризующих изменение результативности деятельности
-  – блок показателей, характеризующих результативность затрат
-  – блок показателей, характеризующих использование потенциала ресурсов
-  – блок показателей, характеризующих изменение затратоемкости ресурсов
-  – блок показателей, характеризующих изменение структуры ресурсов

I_R - прогрессивность изменения результатов;

I_C - результативность использования затрат;

I_P - результативность использования потенциала ресурсов;

I_{3P} - прогрессивность изменения затратоемкости ресурсов;

I_{CP} - прогрессивность изменения структуры ресурсов

Далее, расчет значения обобщающего интегрального показателя развития предпринимательской структуры (I_D) осуществляется по формуле (2.18):

$$I_D = \frac{\sum_{i=1}^n I\mu_i}{n} \quad (2.18)$$

где I_D – интегральный показатель развития предпринимательской структуры, коэф.;

$\sum_{i=1}^n I\mu_i$ – индекс динамики развития i -го блока показателей матрицы

развития предпринимательской структуры, коэф.;

n – количество элементов, формирующих i -й блок показателей матрицы развития предпринимательской структуры.

Значение данного показателя относительно развития предпринимательской структуры можно интерпретировать следующим образом [211, с. 89]:

$I_D > 1$ – прогрессивное развитие;

$I_D = 1$ – стабильное развитие;

$I_D < 1$ – регрессивное развитие.

При формировании полей матричной модели оценки развития предпринимательской структуры каждое поле матрицы описывается разными блоками показателей, всесторонне характеризующими результаты, ресурсы и затраты, что позволяет не только определить характерный для предпринимательской структуры тип развития (прогрессивный, регрессивный или стабильный), но и диагностировать проблемы. При этом следует отметить, что развитие предпринимательской структуры представляет собой процесс, которому присущи некоторые черты стохастического характера, то есть частные показатели матричной модели (прогрессивность изменения результатов (I_R); результативность использования затрат (I_C); результативность использования потенциала ресурсов (I_P); прогрессивность изменения затратноёмкости ресурсов ($I_{ЗР}$) и прогрессивность изменения их структуры ($I_{СР}$) могут меняться не только в различной мере, но и в различных направлениях. Задача предпринимательской структуры заключается не в улучшении всех

локальных компонентов матричной модели, а в поиске оптимального «комбинированного» варианта, позволяющего, несмотря на снижение отдельных локальных показателей, обеспечить более высокий конечный результат, чем умеренный рост других локальных показателей матричной модели.

При этом в качестве нормативных соотношений принимаются соотношения, представленные в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Эталонные значения соотношений индексов для определения направления развития предпринимательской структуры (составлено автором по [211])

№ п/п	Направление развития	Тип развития	Допустимые соотношения между локальными индексами		Ранг приоритетности	Интегральный показатель развития (I_D)
			Результатов (I_R)	Ресурсов (I_P)		
1	Интенсивное	Прогрессивный	$I_R > 1$	$I_P < 1$	1	$I_D > 1$
			$I_R > 1$	$I_P = 1$	3	$I_D > 1$
2	Экстенсивное	Рост	$I_R = 1$	$I_P > 1$	6	$I_D > 1$
		Прогрессивный	$I_R > I_P > 1$		5	$I_D > 1$
			$I_R < 1$	$I_P > 1$	7	$I_D > 1$
		Стабильный	$I_R = 1$	$I_P = 1$	4	$I_D \rightarrow 1^*$
3	Интенсивно-экстенсивное	Прогрессивный	$I_P = I_R > 1$		2	$I_D > 1$

* $\rightarrow$ означает, что значение показателя максимально приближено к 1.

Сопоставление фактических соотношений с нормативными, позволяет определить основные проблемы обеспечения прогрессивного развития и обозначить ключевые аспекты, требующие совершенствования в плановом периоде, которые должны быть учтены при разработке основных стратегических направлений развития предпринимательской структуры.

Результаты расчета локальных и интегральных показателей развития исследуемых предпринимательских структур в разрезе кластеров приведены на рисунке 2.13.

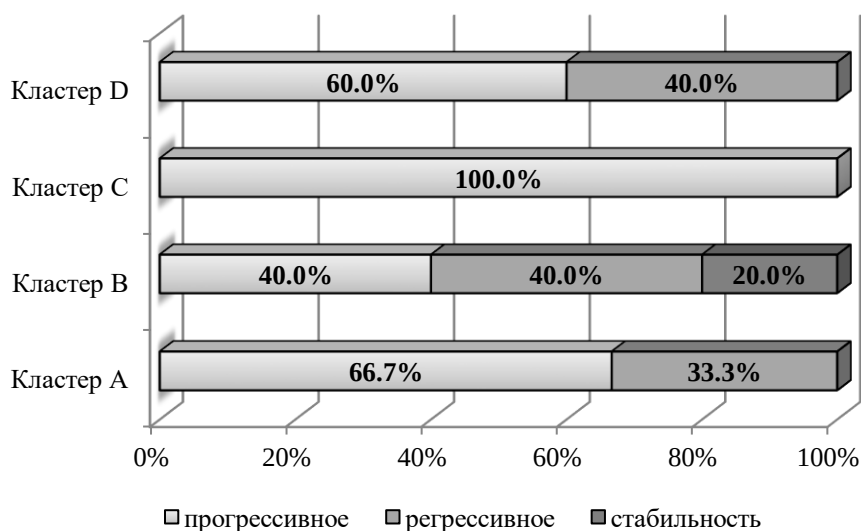


Рисунок 2.13 – Характеристика направлений развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики (составлено автором на основе данных таблицы 2.13)

Результаты проведенной оценки позволяют сделать вывод о том, что на большей части исследуемой совокупности предпринимательских структур (60%) преимущественно поддерживается прогрессивное направление развития (в том числе, прогрессивное направление развития поддерживают все предпринимательские структуры кластера С, 66,7% предпринимательских структур кластера А, 40% - кластера В и 60% - предпринимательских структур кластера D).

В целом для 33,33% исследуемой совокупности предпринимательских структур характерно регрессионное направление развития. Данное направление развития поддерживают 40% предпринимательских структур кластеров В и D, а также 33,3% предпринимательских структур кластера А. Следует отметить, что из исследуемой совокупности предпринимательских структур стабильное направление развития характерно только для ООО «Леотекс Групп».

Обобщение результатов проведенной выше оценки развития предпринимательских структур представлено в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Диагностика проблем развития предпринимательских структур ДНР в 2018 году

Предпринимательские структуры	Кластер	Тип развития	Ключевые проблемы развития					Общее диагностирование проблем развития предпринимательских структур
			Экстенсивные изменения результатов деятельности	Низкая результативность использования затрат	Низкая результативность использования потенциала ресурсов	Высокая затратоемкость ресурсов	Недифференцируемая структура ресурсов	
ООО «ГАЛАКТИКА»	А	П*						Существуют проблемы, связанные с низкой результативностью использования потенциала ресурсов
ООО «РТК»	А	П						Экстенсивные изменения процесса управления результативностью деятельности, регрессивное направление изменения структуры ресурсов
ООО «Арония»	Д	П						
ООО «Люкс»	Д	П						
ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	В	П						Существуют проблемы, связанные с ухудшением результативности деятельности и неэффективностью управления затратами
ООО «ВЕКТОР»	С	П						Значительный рост затрат, низкая результативность их использования
ООО «ПЕРСПЕКТИВА»	В	П						
ООО «СПКФ Юкас»	С	П						Существуют определенные проблемы обусловленные соблюдением пропорциональности развития основных показателей финансово-хозяйственной деятельности
ЧП «Сакура»	Д	П						Преимущественно экстенсивные изменения в развитии, ухудшение эффективности использования затрат и ресурсов
ООО «СИГМА ЛЕНД»	А	Р						
ООО «Интенсив»	Д	Р						
ООО «Леотекс Групп»	В	С						
ООО «Импульс»	В	Р						Снижение показателей доходности и прибыльности, рост затрат и неэффективное их использование, низкая результативность использования потенциала ресурсов
ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	В	Р						Экстенсивные изменения процесса управления результативными показателями (убыточность деятельности), неэффективное управление затратами и структурой ресурсов
ЧП «Триумф»	Д	Р						Низкая эффективность использования и дигрессивное изменение структуры ресурсов, их достаточно высокая затратоемкость

Обобщая результаты проведенной диагностики проблем развития предпринимательских структур Донецкой народной Республики следует отметить, что независимо от того к какому кластеру относится предпринимательская структура и какой тип развития она поддерживает, в своей деятельности сталкиваются с рядом аналогичных проблем. Решение указанных в таблице 2.14 проблем 60% предпринимательских структур будет способствовать обеспечению прогрессивного развития по интенсивному направлению, 33,3% предпринимательских структур способствовать обеспечению качественного перехода с регрессивного на прогрессивный тип экономического развития. При этом, решение выявленных проблем в ООО «СПКФ Юкас», развитие которого в исследуемом периоде оценивается как стабильное, позволит обеспечить интенсивность изменений и пропорциональность развития основных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, предложенный научно-методический подход к комплексной оценке развития предпринимательских структур, основывается на матричном методе, интегрирует динамическую модель взаимосвязи результативных, ресурсных и затратных показателей, интегральная оценка которых позволяет диагностировать проблемы развития и определить поддерживаемый предпринимательской структурой тип развития (прогрессивный, стабильный или регрессивный).

Отметим, что ранняя диагностика проблем развития предпринимательских структур позволит сосредоточить управленческие усилия на их решении, определить необходимые ресурсы, методы и способы влияния. В данном аспекте, основываясь на результатах проведенного в первом разделе диссертации теоретического исследования можно утверждать, что в современных условиях развитие предпринимательских структур по целевому вектору возможно только на основе активизации и повышения уровня реализации интеллектуальных ресурсов. Это обусловлено тем, что в условиях динамических изменений рыночной среды обеспечение интенсивного развития

предпринимательских структур требует постоянного совершенствования их деятельности с целью завоевания новых рынков, повышения конкурентоспособности, увеличения прибыли и удовлетворения спроса потребителей. Мировой опыт показывает, что способность предпринимательских структур повышать уровень интеллектуальной активности является важнейшим фактором их эффективного функционирования и конкурентного развития. Любые изменения, связанные с развитием предпринимательских структур, включают в себя противоречия между их стремлением как экономической системы сохранить стабильность, с одной стороны, и необходимостью постоянного развития – с другой. В данном аспекте уровень реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур характеризует возможности обеспечения их интенсивного развития.

С учетом вышеизложенного приоритетной задачей является определение уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур Донецкой Народной Республики. Целевая направленность предпринимательских структур на повышение уровня реализации интеллектуальных ресурсов выступает основой повышения результативности деятельности, укрепления рыночной позиции и, безусловно, главным критерием развития в долгосрочной перспективе.

Основываясь на результатах проведенного исследования, и, принимая во внимание выделенные функционально-целевые бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов, в общем виде уровень их реализации может быть представлен следующей зависимостью (2.19):

$$IR_j^U = \{ FT_j^{IC}; FT_j^{St}; FT_j^{If} \} \quad (2.19)$$

где IR_j^U – уровень реализации интеллектуальных ресурсов в j -й предпринимательской структуре;

FT_j^{IC} – оценка функционально-целевой бизнес-компоненты «интеллектуальная собственность» j -й предпринимательской структуры;

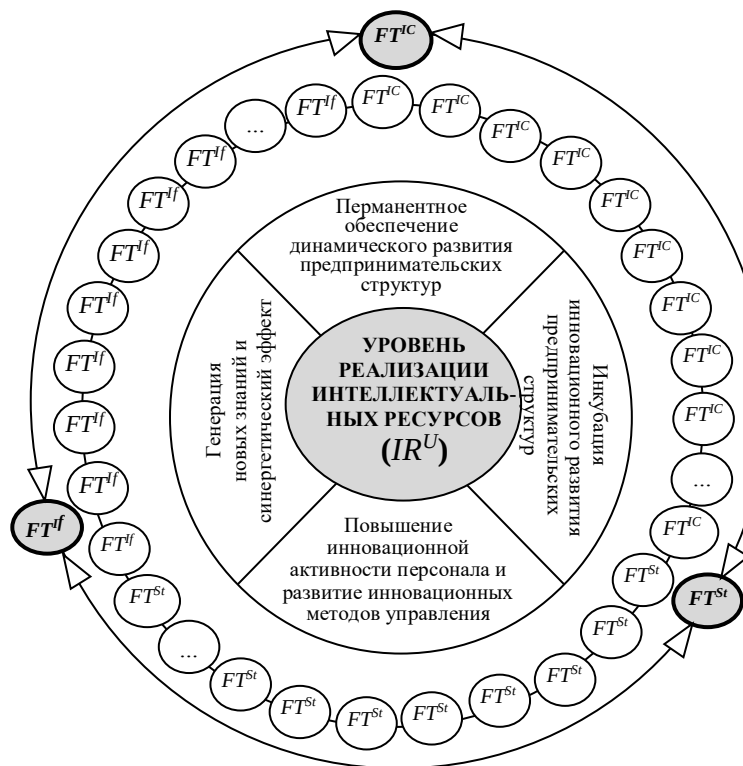
FT^{St}_j – оценка структурной функционально-целевой бизнес-компоненты j -й предпринимательской структуры;

FT^{If}_j – оценка интерфейсной функционально-целевой бизнес-компоненты j -й предпринимательской структуры.

Комплексность и логическая взаимосвязь функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов (интеллектуальной собственности, структурной и интерфейсной) позволяет всесторонне оценить уровень реализации интеллектуальных ресурсов. С целью формирования системы показателей для определения уровня реализации интеллектуальных ресурсов было проведено анкетирование. В качестве респондентов были привлечены руководители и ведущие специалисты исследуемых предпринимательских структур. Респондентам было предложено заполнить анкету, в которой необходимо было определить показатели, определяющие уровень реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры (Приложение Д, таблица Д.1). Отметим, что респондентам было предложено использовать 10-ти балльную качественную шкалу оценки, где значение 1 – присваивается показателю оценки интеллектуальных ресурсов, который имеет низкий уровень реализации в предпринимательской структуре, соответственно, значение 5 – присваивается показателю, для которого характерен высокий уровень реализации в данной предпринимательской структуре. В результате обработки и обобщения анкетных данных (Приложение Д, таблица Д.2) была сформирована комплексная система показателей оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов, приведенная на рисунке 2.14.

С целью подтверждения репрезентативности системы показателей, осуществлена количественная оценка согласованности мнений экспертов на основе расчета коэффициента вариации (V_i) по формуле (2.20):

$$V_i = \frac{\sigma_{ci}}{\bar{O}_i} \quad (2.20)$$



Условные обозначения:

FT^IC_1 – уровень правового обеспечения интеллектуальной собственности; FT^IC_2 – уровень инновационного обеспечения объектов интеллектуальной собственности; FT^IC_3 – уровень организационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью; FT^IC_4 – уровень информационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью; FT^IC_5 – уровень кадрового обеспечения процесса управления интеллектуальной собственностью; FT^IC_6 – уровень мотивационного обеспечения (развития мотивационного механизма) персонала к созданию объектов интеллектуальной собственности; FT^IC_7 – затратоемкость мотивационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью; FT^IC_8 – коэффициент пропорциональности участия различных категорий персонала в создании объектов интеллектуальной собственности; FT^IC_9 – качество уставно-правовой базы относительно регулирования взаимоотношений мотивации и прав интеллектуальной собственности; FT^IC_{10} – качество уставно-правовой базы относительно доступа персонала к коммерческой тайне;

FT^{IC}_{11} – уровень информационной безопасности коммерческой тайны; FT^{IC}_{12} – уровень патентообеспеченности предпринимательской структуры; FT^{IC}_{13} – уровень реализации инновационных процессов, направленных на создание новых технологий в сфере торговли; FT^{IC}_{14} – коэффициент рыночной устойчивости бренда; FT^{IC}_{15} – уровень коммуникационного развития бренда в цифровом пространстве; FT^{IC}_{16} – уровень развития инфраструктуры социальных медиа по продвижению бренда; FT^{IC}_{17} – уровень информационной и программной обеспеченности предпринимательской структуры; FT^{IC}_{18} – уровень инновационности программного обеспечения; FT^{IC}_{19} – уникальность программного обеспечения; FT^{IC}_{20} – затратоемкость программного обеспечения; FT^{IC}_{21} – коэффициент интенсивности обновления программного обеспечения; FT^{St}_1 – уровень развития управленческих навыков персонала; FT^{St}_2 – коэффициент интеллектуально-знаниевой новизны управленческих решений; FT^{St}_3 – коэффициент качества выполнения интеллектуально-управленческих задач персоналом; FT^{St}_4 – коэффициент рационализаторской интеллектуальной активности персонала; FT^{St}_5 – коэффициент качества самодостаточности персонала; FT^{St}_6 – коэффициент инновационности категорий менеджмента; FT^{St}_7 – уровень развития профессиональных коммуникативных способностей; FT^{St}_8 – уровень компетентности персонала; FT^{St}_9 – коэффициент новаторства персонала; FT^{St}_{10} – коэффициент инновационной активности персонала; FT^{St}_{11} – коэффициент уровня профессионального развития персонала; FT^{St}_{12} – коэффициент рационализации использования рабочего времени; FT^{St}_{13} – уровень знаний персонала специальных технологических средств и способность к их адекватной модернизации; FT^{St}_{14} – коэффициент интеллектуально-функциональной нагрузки персонала; FT^{St}_{15} – уровень благоприятности персонала к инновациям; FT^{St}_{16} – уровень инновационности организации торгово-оперативных процессов; FT^{St}_{17} – уровень инновационности расчетно-кассового оборудования; FT^{St}_{18} – коэффициент использования новых профессиональных знаний в обеспечении товароснабжения; FT^{St}_{19} – уровень благоприятности интеллектуально-стимулирующей атмосферы (морального климата для повышения инновационной активности персонала); FT^{St}_{20} – уровень развития инфраструктуры интеллектуализации деятельности в предпринимательской структуре; FT^{St}_{21} – коэффициент рефлексивности управления поведением покупателей; FT^{If}_1 – уровень интеллектобезопасности информационно-коммуникативных систем; FT^{If}_2 – коэффициент качества информационной базы относительно конкурентов; FT^{If}_3 – коэффициент качества клиентской базы; FT^{If}_4 – уровень развития программ лояльности; FT^{If}_5 – коэффициент эффективности сотрудничества с поставщиками; FT^{If}_6 – коэффициент постоянства контрактов и договоров с поставщиками; FT^{If}_7 – коэффициент качества систем информатизации логистических процессов; FT^{If}_8 – коэффициент качества информационной базы относительно управления товарными запасами; FT^{If}_9 – коэффициент качества стратегического партнерства; FT^{If}_{10} – коэффициент рефлексивности влияния на маркетинговое поведение контрагентов; FT^{If}_{11} – уровень инновационности используемых инструментов информирования и взаимодействия со стейкхолдерами; FT^{If}_{12} – уровень мобильности использования новых рыночных возможностей; FT^{If}_{13} – уровень инновационности информационно-коммуникативных технологий (маркетинг, реклама); FT^{If}_{14} – коэффициент оперативности доступа персонала к интегрированной базе знаний; FT^{If}_{15} – уровень интеллектоемкости товарооборота; FT^{If}_{16} – коэффициент затрат на поддержку интерактивности сайта предпринимательской структуры; FT^{If}_{17} – коэффициент инвестирования развития коммуникативных связей; FT^{If}_{18} – коэффициент комплементарности дополнительных услуг; FT^{If}_{19} – коэффициент ценности дополнительных услуг.

Рисунок 2.15 – Комплексная система показателей оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре (авторская разработка)

где, $\tilde{O}_i$ - средняя экспертная оценка уровня реализации i -го показателя реализации интеллектуальных ресурсов в j -й предпринимательской структуре, характеризующее обобщенное мнение экспертов (2.21):

$$\tilde{O}_i = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m O_i \quad (2.21)$$

где $\tilde{\sigma}_{ci}$ - среднеквадратическое отклонение, характеризующее разброс мнений отдельных экспертов относительно уровня реализации i -го показателя реализации интеллектуальных ресурсов в j -й предпринимательской структуре (2.22):

$$\tilde{\sigma}_{ci} = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (O_i - \tilde{O}_i)^2} \quad (2.22)$$

Согласно проведенным расчетам, значение коэффициента вариации составило 9,27%, что позволяет сделать вывод о высокой степени согласованности мнений среди респондентов по формированию комплексной системы показателей оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры. Следует отметить, что разработанная комплексная система не является исчерпанной, в зависимости от индивидуальных особенностей предпринимательской структуры она может быть модифицирована и расширена.

Ценностью разработанной комплексной системы показателей оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры является взаимосвязь функционально-целевых бизнес-компонент (интеллектуальной собственности, структурной и интерфейсной компонент) и их интеграция в единое целое. Результатом такого интегрирования является эффект синергии: 60 показателей оценки интеллектуальных ресурсов настолько тесно взаимосвязаны, что повышение уровня реализации одного из них автоматически приводит к совершенствованию в других 59, соответственно обеспечивая повышение общего уровня реализации интеллектуальных ресурсов.

Общий вывод относительно уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре формулируется на основе расчета интегрального показателя по формуле (2.23):

$$IR_j^U = \frac{\sum_{i=1}^n (S^{FT_k} \times \beta_{FT_k})}{\sum_{i=1}^n \beta_{FT_k}} \quad (2.23)$$

где IR_j^U – комплексный показатель уровня реализации интеллектуальных ресурсов в j -й предпринимательской структуре;

S^{FT_k} – степень достижения k -ой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов (структурной, интерфейсной, интеллектуальной собственности) в j -й предпринимательской структуре максимального значения;

β_{FT_k} – значимость k -ой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов (структурной, интерфейсной, интеллектуальной собственности).

Определение значимости k -й функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов и частных индикаторов комплексной системы оценки уровень реализации интеллектуальных ресурсов осуществляется на основе применения метода номинальных и предельных значений [8, с. 85], который предполагает сопоставление допустимых и среднестатистических данных по формуле (2.24):

$$\beta_{FT_k} = \lg \left(\frac{\overline{FT^k}}{FT_{\min}^k} \right) / \sum_{i=1}^k \lg \left(\frac{\overline{FT^k}}{FT_{\min}^k} \right) \quad (2.24)$$

где FT^k – фактическое значение k -ой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов (структурной, интерфейсной, интеллектуальной собственности) в j -й предпринимательской структуре максимального значения;

$FT_{\min}^k$ - граничное значение k -ой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов (структурной, интерфейсной, интеллектуальной собственности), которое предполагает наиболее низкую минимально допустимую оценку.

По результатам проведенных расчетов (Приложение Д, таблицы Д.2-Д.4) определены коэффициенты значимости функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов (β_{FT_k}), соответственно, структурной, интерфейсной и интеллектуальной собственности: $\beta_{FT^{St}} = 0,367$; $\beta_{FT^{If}} = 0,384$; $\beta_{FT^{St}} = 0,249$.

С целью интерпретации результатов расчетов определены граничные интервалы значений интегрированных показателей k -ой (структурной, интерфейсной, интеллектуальной собственности) комплексного показателя (IR^U) и комплексного показателя уровня реализации интеллектуальных ресурсов по формуле Фишберна (2.25) [113, с.73] и приведенные в таблице 2.15:

$$IR_i^U = \frac{P(S_i) - R(S_i)}{N} \quad (2.25)$$

где, $P(S_i)$ – максимальное значение i -го показателя оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре;

$R(S_i)$ – значимость i -го показателя оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов;

N – количество индикаторов оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов.

Итоговые значения расчета комплексных показателей уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах Донецкой Народной Республики в 2018 году, а также результаты их интерпретации отражены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Шкала оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах

Диапазон изменений показателей $IR_j^U (FT^k)$	Характеристика уровня реализации интеллектуальных ресурсов
$[0...0,180]$	очень низкий ($\backslash N$)
$[0,181...0,255]$	низкий (N)
$[0,256...0,320]$	средний (S)
$[0,321...0,350]$	выше среднего ($S\nearrow$)
$[0,351...0,450]$	достаточно высокий (v)
$[0,351...0,470]$	высокий (V)
$[0,471...1]$	очень высокий ($V\nearrow$)

Таблица 2.12 – Результаты оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах ДНР в 2018 году

№ п/п	Предпринимательские структуры	Частные оценки уровня реализации функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов						Комплексная оценка уровня реализации интеллектуальных ресурсов	
		Интеллектуальная собственность		Структурная компонента		Интерфейсная компонента		Значение комплексного показателя	Общий вывод об уровне развития интеллектуальных ресурсов
		Значение показателя	Оценка уровня реализации	Значение показателя уровня реализации	Оценка уровня реализации	Значение показателя уровня реализации	Оценка уровня реализации		
	Кластер А								
1	ООО «СИГМА ЛЕНД»	0,271	S*	0,305	S	0,331	S $\nearrow$	0,306	S
2	ООО «ГАЛАКТИКА»	0,369	S $\nearrow$	0,385	v	0,401	v	0,387	v
3	ООО «РТК»	0,264	S	0,309	S	0,327	S $\nearrow$	0,304	S
	Кластер В								
4	ООО «ЗЛАТА»	0,302	S	0,298	S	0,312	S	0,304	S
5	ООО «Импульс»	0,265	S	0,275	S	0,300	S	0,282	S
6	ООО «Леотекс Групп»	0,287	S	0,311	S	0,310	S	0,305	S
7	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	0,275	S	0,299	S	0,276	S	0,285	S
8	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	0,344	S $\nearrow$	0,337	S $\nearrow$	0,339	S $\nearrow$	0,340	S $\nearrow$
	Кластер С								
9	ООО «ВЕКТОР»	0,353	S $\nearrow$	0,315	S	0,329	S $\nearrow$	0,330	S $\nearrow$
10	ООО «СПКФ Юкас»	0,290	S	0,306	S	0,314	S	0,305	S
	Кластер D								
11	ООО «Арония»	0,309	S	0,318	S	0,327	S $\nearrow$	0,319	S
12	ЧП «Триумф»	0,272	S	0,297	S	0,299	S	0,291	S
13	ООО «Люкс»	0,279	S	0,303	S	0,306	S	0,298	S
14	ЧП «Сакура»	0,282	S	0,272	S	0,267	S	0,273	S
15	ООО «Интенсив»	0,277	S	0,264	S	0,274	S	0,271	S

* уровень реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур: $\backslash N$ - очень низкий; N – низкий; S – средний; $S\nearrow$ - выше среднего; v - достаточно высокий; V – высокий; $V\nearrow$ - очень высокий.

Как показывают исследования, уровень реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур варьируется в зависимости от того, к какому кластеру относится предпринимательская структура. Достаточно высокий уровень реализации характерен для предприятий, отнесенных к кластеру А (гипермаркеты), что обусловлено из высокой конкурентоспособностью, устойчивой позицией на рынке, широкими возможностями формировать интеллектуальные ресурсы. Предприятия кластера В (супермаркеты) менее гибки в использовании результатов интеллектуальной деятельности, что характеризуется уровнем реализации интеллектуальных ресурсов выше среднего. Наиболее низкий уровень присущ магазинам формата «у дома» (кластер D), так как данные предпринимательские структуры, как правило, не имеют возможностей обеспечить себя в достаточной мере интеллектуальными ресурсами (рисунок 2.16).



Рисунок 2.16 – Уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах Донецкой Народной Республики (составлено автором)

Таким образом, предложенный научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры основывается на комплексной системе показателей, интегрирующей оценку трех функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов

(структурной, интерфейсной и интеллектуальной собственности), что позволяет определить фактический уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре (очень низкий; низкий; средний; выше среднего; достаточно высокий; высокий; очень высокий) и ориентирован на обоснование комплекса управленческих решений относительно дальнейшего развития предпринимательской структуры на основе повышения ее интеллектуальной активности.

Выводы по разделу 2

1. По результатам исследования международного опыта, состояния и динамики развития предпринимательских структур установлено, что в современном мировом пространстве основу экономики знаний и инновационных технологий составляет предпринимательство, доминирующей экономической сферой которого является торговля. В социально-экономических реалиях Донецкой Народной Республики наиболее динамично развивающейся отраслью является торговля. Несмотря на турбулентный характер состояния розничной торговли в Донецкой Народной Республике, следует отметить ряд положительных тенденций, к которым, в первую очередь, можно отнести такие: устойчивый рост числа действующих хозяйствующих субъектов; ежегодный прирост розничного товарооборота; формирование и рост числа сетевых торговых предприятий; развитие сетевых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров; стремление к повышению потребительской грамотности.

2. Получило дальнейшее развитие определение понятия «кластер», отличительной особенностью которого является утверждение о том, что кластер формируется на основе определенного критерия, в качестве которого выступает совокупность общих для определенной группы бизнес-субъектов признаков. Предложена критериальная система оценивания интеллектуальных ресурсов торгового предприятия, основанная на определении показателей

оценки бизнес-компоненты, с помощью которых измеряется количественная характеристика в единстве с качественной определенностью интеллектуальной собственности торгового предприятия, позволила кластеризировать исследуемые предпринимательские структуры на четыре кластера: кластер А (гипермаркеты) и кластер В (супермаркеты), характеризующиеся высоким уровнем реализации интеллектуальных ресурсов, кластер С (дискаунтеры), – со средним уровнем, кластер D («магазины у дома») – с низким уровнем реализации данного вида ресурсов.

3. Усовершенствован механизм диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, позволяющий оценить интенсивность влияния внешней среды, тип развития предпринимательских структур и уровень реализации интеллектуальных ресурсов.

4. С целью оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики предложен методический инструментарий, который основывается на модели GETS: Government – правительство, Economy- экономика, Tehnology – технология, Society – общество, позволяет определить индекс интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур. Практическая апробация предложенного инструментария позволила сделать вывод, что для предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, осуществляющих деятельность в сфере розничной торговли характерна высокая интенсивность влияния GETS-факторов внешней среды.

5. Учитывая необходимость определения уровня развития предпринимательских структур проведена оценка при помощи матричной модели, что позволило определить тип развития предпринимательской структуры. Результаты проведенной оценки позволяют сделать вывод о том, что на большей части исследуемой совокупности предпринимательских структур (60%) преимущественно поддерживается прогрессивное направление развития (в том числе, прогрессивное направление развития поддерживают все

предпринимательские структуры кластера С, 66,7% предпринимательских структур кластера А, 40% - кластера В и 60% - предпринимательских структур кластера D). В целом для 33,33% исследуемой совокупности предпринимательских структур характерно регрессионное направление развития. Данное направление развития поддерживают 40% предпринимательских структур кластеров В и D, а также 33,3% предпринимательских структур кластера А. Следует отметить, что из исследуемой совокупности предпринимательских структур стабильное направление развития характерно только для ООО «Леотекс Групп».

6. С целью оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов предложен научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры, который основывается на комплексной системе показателей, интегрирующей оценки трех функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов (структурную, интерфейсную и интеллектуальную собственность), позволяет определить фактический уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре (очень низкий; низкий; средний; выше среднего; достаточно высокий; высокий; очень высокий) и ориентирован на обоснование комплекса управленческих решений относительно дальнейшего развития предпринимательской структуры на основе повышения ее интеллектуальной активности.

7. Основные результаты исследования представлены в работах [134; 139; 141; 148; 153; 154; 155; 158; 162].

РАЗДЕЛ 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАЕКТОРИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

3.1 Стратегия развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов

В современных условиях хозяйствования, которые характеризуются высоким уровнем нестабильности и динамичности внешней среды, перед каждой предпринимательской структурой остро встает проблема развития и эффективного функционирования на рынке. В этих условиях основной акцент смещается от обеспечения текущих результатов деятельности в сторону достижения долгосрочных конкурентных преимуществ, что обуславливает необходимость разработки стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, которая отвечает вызовам современного экономического развития, общемировым и национальной тенденциям становления новой экономики – экономики знаний.

Теоретико-методологическая база разработки стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов заложена в научных исследованиях ученых-экономистов И. Ансоффа [17], А. Бовина [35], Э. Брукинга [39], О. Виханского [51], М. Защук [93], Б. Карлофа [108], З. Шершневой [242] и др.

Несмотря на достаточно большое количество имеющихся научных разработок по стратегии и стратегическому управлению субъектами хозяйствования, проблема стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов не получила достаточного освещения в экономической литературе. Этим объясняется необходимость исследования особенностей обоснования стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных

ресурсов.

В процессе развития рыночной экономики каждая предпринимательская структура сталкивается с необходимостью решения проблемы выбора приоритетных направлений деятельности. Поскольку предпринимательские структуры, которые смогли решить задачу выживания в конкурентной среде, получили возможность и одновременно предстали перед необходимостью формирования и реализации стратегии дальнейшего развития [127; 186; 223].

Несмотря на мощный научный задел отечественных и зарубежных авторов [3; 10; 11; 13; 16; 17; 51; 55; 68; 110; 129; 242] в области стратегического управления и наличие разносторонних толкований, относительно понятия «стратегия», остается дискуссионным сущность понятия «стратегия развития предприятия». Поэтому считаем уместным исследование и переосмысление имеющихся трактовок и представление авторского определения указанного понятия.

Исследование сущностно-содержательных аспектов понятия стратегии позволило определить его структуру, составляющими элементами которой выделено следующие: ключевое понятие или действие; инструменты реализации; результаты реализации (Приложение Е).

На основе результатов теоретического анализа различных трактовок понятия «стратегия», выделено четыре научных подхода к определению ключевого понятия или действия как структурного элемента понятия «стратегия». Первый подход – стратегия рассматривается как комплекс долгосрочных целей, задач и ресурсов, которые необходимы для их достижения [17; 51; 93]. Согласно второму подходу стратегия – это средство достижения целей предприятия, план и модель его действий [71; 108; 118]. Представители третьего подхода [55; 69; 242] трактуют стратегию как программу функционирования предприятия во внешней среде, т.е. программу взаимодействия с конкурентами, программу удовлетворения потребностей клиентов (потребителей), укрепление конкурентных позиций предприятия. Четвертый подход отличается от предыдущих тем, что стратегия определяется

как ряд перспективных направлений деятельности предприятия, возможностей предприятия и его реакция на изменения внешней среды [33].

Под инструментами реализации стратегии большинство авторов понимают выбор направлений и адаптацию действий по размещению, распределению и координации ресурсов предприятия, учитывая их конкурентную позицию и влияние факторов внешней среды. Стоит отметить, что в некоторых определениях, в частности у М. Мескона [177], З.Е. Шершневой [242], данный структурный элемент отсутствует.

Относительно результата реализации как элемента структуры определения понятия «стратегия» мнения авторов разделились на три группы. Первая группа авторов, а именно, М. Мескон [177], О.А. Виханский [51], В. Колпаков [118] определяют его как достижение целей.

Представители другой группы авторов, такие как И. Ансофф [16], М. Портер [194], определяют результат реализации стратегии как оптимизацию прибыли в стратегическом периоде, укрепление позиций предприятия, удовлетворение потребностей клиентов, максимальную отдачу от капиталовложений или укрепление долгосрочных конкурентных преимуществ на целевых сегментах рынка.

И, третья группа авторов, к которой относятся такие ученые, как В.А. Белошапка [31], Г.В. Загорный формулируют результат реализации стратегии как развитие предприятия.

Таким образом, учитывая ключевые детерминанты развития предпринимательских структур и структурные элементы стратегии нами сделан вывод, что, независимо от формирования результата реализации, любая выбранная стратегия предпринимательских структур ориентирована на обеспечение их развития.

На основе проведенного анализа структурных элементов понятия стратегии предложено рассматривать стратегию как *сценарий достижения оптимального конечного результата в долгосрочной перспективе с учетом турбулентности внешней среды*.

С учетом авторской позиции относительно сущности развития предпринимательских структур предложено под *стратегией развития предпринимательских структур* понимать *сценарий достижения оптимального конечного результата, основанного на имманентной способности предпринимательских структур к оптимизации управленческих решений по выбору целей, процедур и моделей развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов, обеспечивающих качественно новые стадии развития в долгосрочной перспективе с учетом турбулентности внешней среды.*

Развитие предпринимательских структур характеризуется как необратимый процесс, который протекает под воздействием внешних и внутренних факторов и предусматривает реализацию изменений. Поэтому, осуществление изменений влечет эффективность функционирования предпринимательской структуры и ее развитие.

Поскольку в условиях нестабильной внешней среды при наличии широких возможностей для диверсификации формируются многоуровневые предпринимательские структуры, осуществляющие одновременно несколько видов деятельности на разных рынках и в разных отраслях, то при обосновании стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов необходимо учитывать их место в общей иерархии стратегий предпринимательских структур (рисунок 3.1).

В целом, стратегия развития подразумевает определение общего направления развития предпринимательских структур. Стратегические решения на данном уровне принимаются для эффективной деятельности всей предпринимательской структуры.

Базовая бизнес-стратегия рассматривается как вершина определения функциональных стратегий, которые являются ее основанием. На уровне хозяйственного подразделения (стратегической бизнес-единицы) бизнес-стратегия обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества данного подразделения и реализуется через функциональные стратегии [3].



Рисунок 3.1 - Место стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов в общей иерархии стратегий
(авторская разработка)

Функциональные стратегии, в свою очередь, являются обеспечивающими по отношению к базовым и разрабатываются согласно функциональным направлениям деятельности предпринимательских структур. Поэтому каждая конкретная предпринимательская структура имеет свой набор функциональных стратегий. К наиболее распространенным видам функциональных стратегий предпринимательских структур сферы торговли можно отнести кадровую, маркетинговую, инновационную, финансово-экономическую.

В иерархии стратегий предпринимательских структур стратегию развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов предложено рассматривать как базовую стратегию развития предпринимательских структур, фокусирующую целевую установку стратегии развития и бизнес-стратегии на создание конкурентных преимуществ предпринимательской структуры путем

реализации интеллектуальных ресурсов (рисунок 3.2).

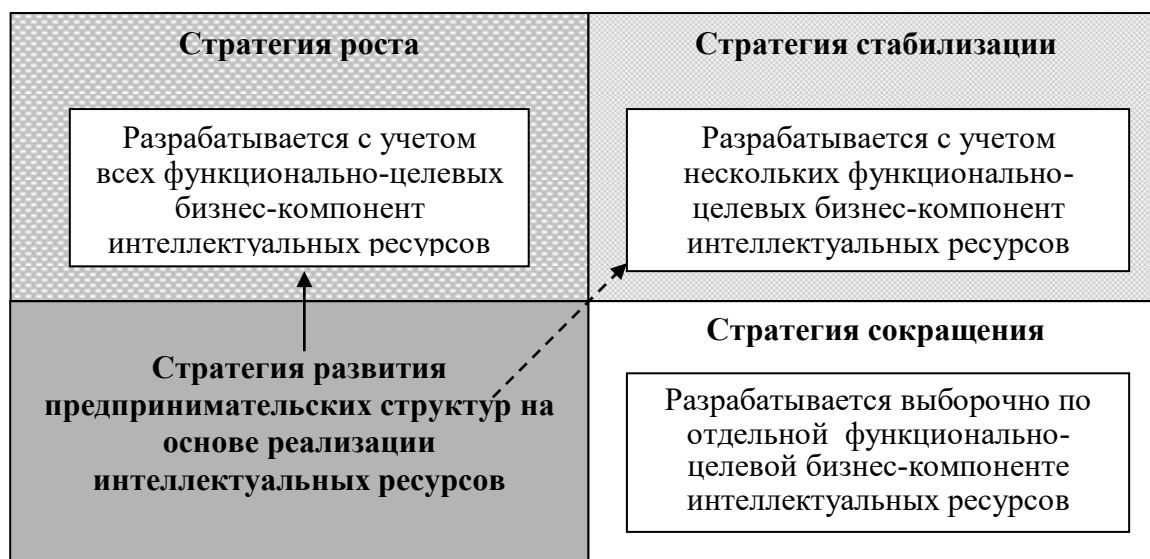


Рисунок 3.2 – Обоснование стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов с учетом вида базовой экономической стратегии развития *(разработано автором)*

С позиции содержательной характеристики, стратегию развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов можно рассматривать как комплекс мероприятий по реализации функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов, обуславливающих интенсивное развитие предпринимательской структуры.

Обоснование стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов базируется на таких принципах:

- учет интенсивности влияния факторов на развитие предпринимательских структур (правительство, экономика, технология, общество);
- зависимость от базовой экономической стратегии предпринимательских структур;
- ориентация на прошлый опыт реализации стратегии развития предпринимательской структуры;
- ориентация на уровень реализации интеллектуальных ресурсов.

Для формирования стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов разработан научно-практический подход (рисунок 3.3), отличительной особенностью которого является обоснование стратегии на основе общего индекса интенсивности влияния GETS-факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, оценки развития предпринимательской структуры и уровня реализации интеллектуальных ресурсов.

Согласно предложенному подходу стратегия развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов основывается на общей философии развития предпринимательских структур, в рамках которой подразумевается определение миссии, цели и ценностей предпринимательской структуры.

Определение общей философии развития предпринимательских структур, а также предпосылки развития предпринимательских структур способствуют выбору приоритетного вектора их развития. В свою очередь, это предопределяет целесообразность определения целевых критериев для развития предпринимательской структуры на основе реализации интеллектуальных ресурсов на этапе формирования стратегии развития с учетом обеспеченности интеллектуальными ресурсами и, на этапе её реализации – целевые показатели результативности.

Следующим этапом стратегического управления развитием предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов является формулирование их целей. Главной целью является развитие предпринимательской структуры на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Однако, учитывая внутренние особенности стратегической ориентации предпринимательской структуре целесообразно конкретизировать генеральную цель с учетом ориентации на интеллектуальный вектор развития.

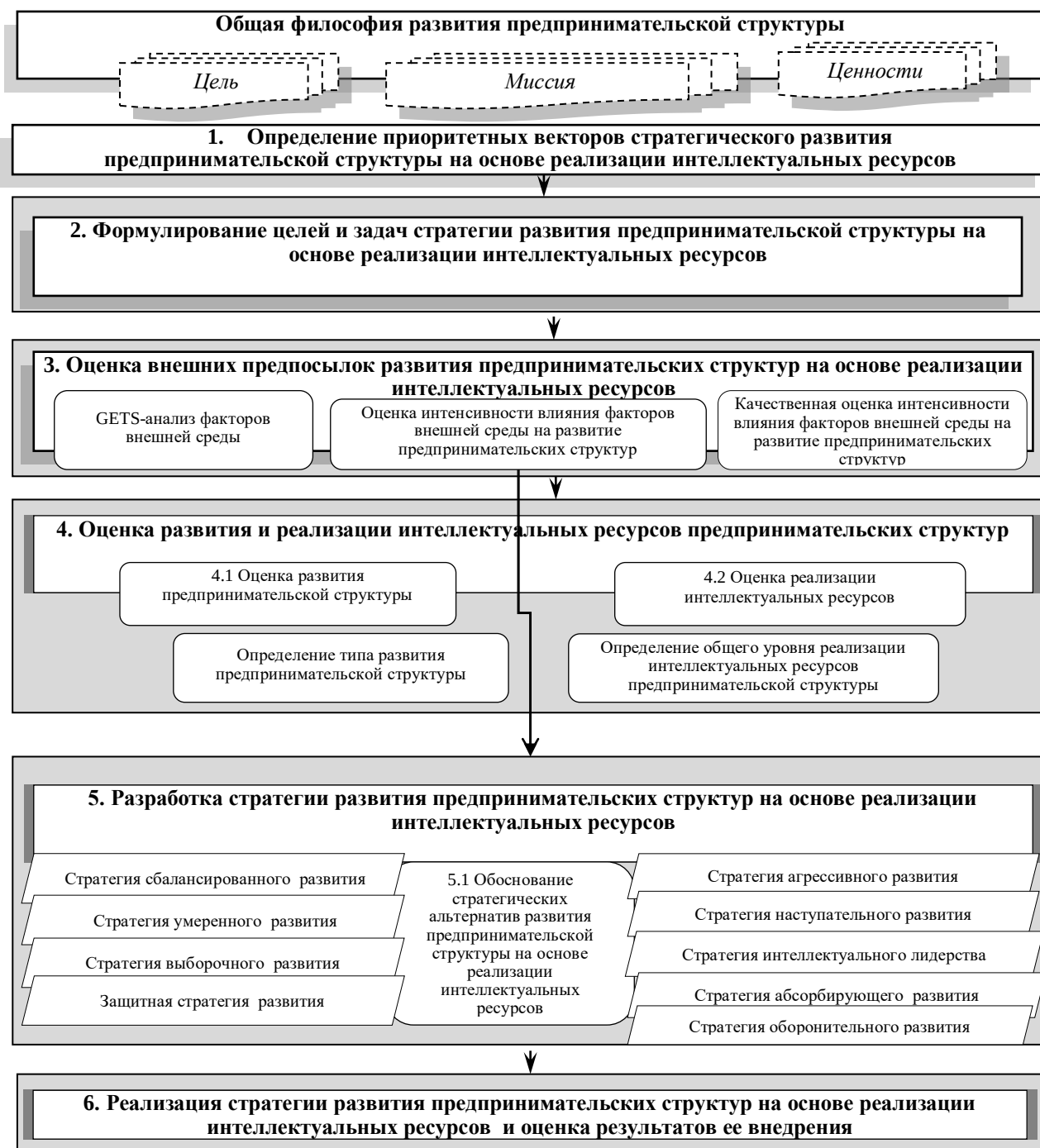


Рисунок 3.3 – Научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов (авторская разработка)

В рамках стратегического анализа возникает необходимость проведения оценки внешних предпосылок развития предпринимательских структур. Так, для начала проводится GETS-анализ факторов внешней среды, оценивается интенсивность влияния и определяется качественная оценка интенсивности

влияния внешних факторов на развитие предпринимательских структур.

Наряду с внешними предпосылками необходимо осуществить оценку развития и реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур. Исходя из результатов оценки развития предпринимательской структуры определяется тип развития: прогрессивный, стабильный, регрессивный; а на основе оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов – уровень реализации интеллектуальных ресурсов: очень низкий, низкий, средний, выше среднего, достаточно высокий, высокий, очень высокий.

Основным параметром формирования стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов является квадрат пересечения уровня реализации интеллектуальных ресурсов и типа развития предпринимательских структур.

Формирование и выбор стратегии развития предпринимательской структуры на основе реализации интеллектуальных ресурсов завершается её реализацией и оценкой эффективности в стратегическом контексте.

Стратегический анализ исследуемых предпринимательских структур позволил установить соответствие генеральных стратегических целей развития предпринимательских структур с их корпоративными стратегиями (Приложение Ж).

В качестве параметров при обосновании управленческого решения по определению стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов могут быть использованы: организационно-правовая форма хозяйствующего субъекта, формат организации розничной торговли, интересы и отношение высшего руководства, уровень квалификации персонала, уровень зависимости от внешней среды, стиль управления, тип корпоративной культуры, корпоративная стратегия, ассортимент реализуемых товаров, уровень коммерческой рентабельности.

Для определения приоритетных параметров обоснования стратегических альтернатив проведено пилотажное исследование методом социологического

опроса руководителей и топ-менеджеров предпринимательских структур розничной торговли. В результате обобщения и ранжирования результатов пилотажного исследования определено, что при обосновании стратегических альтернатив развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов приоритетное значение имеют такие факторы, как формат организации торговли, организационно-правовая форма предприятия и коммерческая рентабельность (рисунок 3.4).

Установлено, что одним из ключевых параметров выбора стратегических альтернатив стратегии развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов является формат организации торговли.

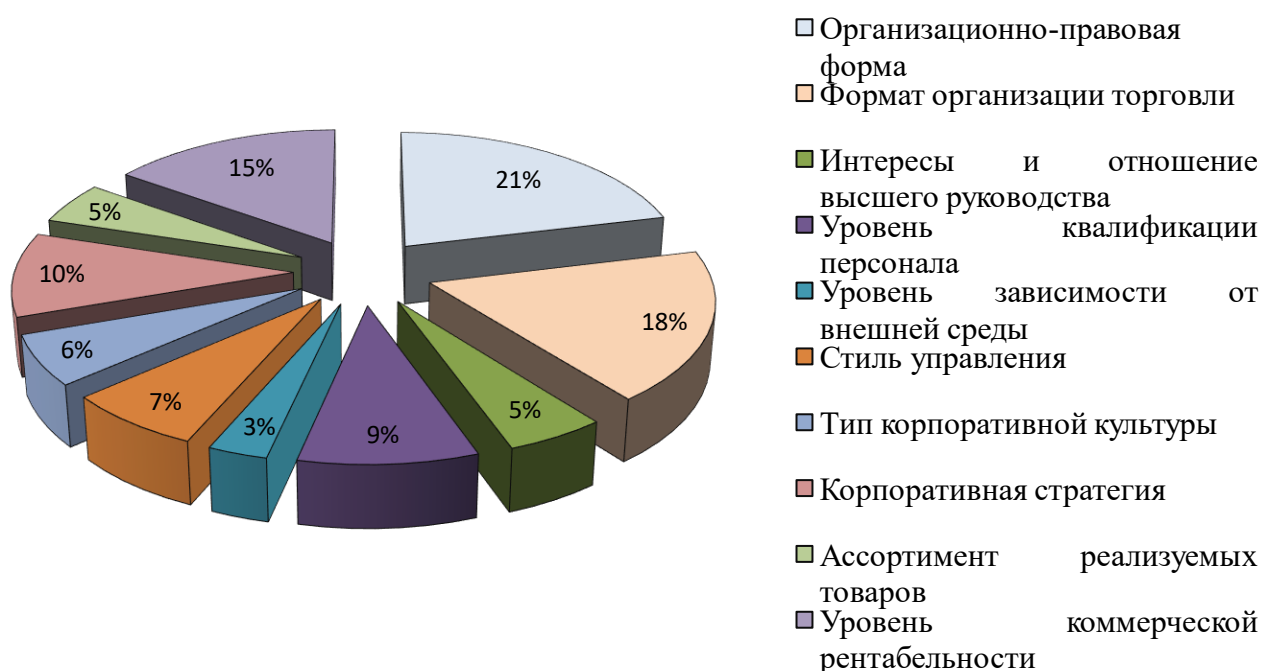


Рисунок 3.4 – Параметры выбора стратегических альтернатив развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов *(рассчитано автором)*

Это объясняется тем, что в Донецкой Народной Республике приоритетной является тенденция к развитию сетевых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров. Такая ситуация неизбежно приведет к усилению конкуренции в сфере розничной торговли и, как следствие, повлечет за собой необходимость создания устойчивых

конкурентных преимуществ.

Основным параметром выбора стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов является область пересечения уровня реализации интеллектуальных ресурсов и оценки развития предпринимательских структур, которая определяет тип их развития. Сочетание полученных значений показателей уровня реализации интеллектуальных ресурсов и оценки развития предпринимательских структур, которая определяет тип их развития создают необходимость дифференциации стратегических альтернатив для исследованных предпринимательских структур. Рекомендуемая матрица выбора оптимальной стратегической альтернативы развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов представлена на рисунке 3.5.

Матрица стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов позволяет выделить высокую, среднюю и низкую области влияния уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур.

В пределах области влияния низкого уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур сформировано три квадрата:

1. Квадрат Н.1 – пересечение низкого уровня реализации интеллектуальных ресурсов с прогрессивным типом развития предпринимательской структуры;

2. Квадрат Н.2 – пересечение низкого уровня реализации интеллектуальных ресурсов и стабильного типа развития предпринимательской структуры;

3. Квадрат Н.3 – пересечение низкого уровня реализации интеллектуальных ресурсов с регрессивным типом развития предпринимательской структуры.

Тип развития предпринимательской структуры	Прогрессивный	Квадрат Н.1 Стратегия агрессивного развития	Квадрат С.1 Стратегия активного наступательного развития	Квадрат В.1 Стратегия интеллектуального лидерства				
	Стабильный	Квадрат Н.2 Стратегия абсорбирующего развития	Квадрат С.2 Стратегия сбалансированного развития	Квадрат В.2 Стратегия умеренного развития				
	Регрессивный	Квадрат Н.3 Стратегия выборочного развития	Квадрат С.3 Защитная стратегия развития	Квадрат В.3 Стратегия наступательного развития				
		Очень низкий	Низкий	Средний	Выше среднего	Достаточно высокий	Высокий	Очень высокий
		Уровень реализации интеллектуальных ресурсов						

Условные обозначения:

- область влияния низкого уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур;
- область влияния среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур;
- область влияния высокого уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур.

Рисунок 3.5 – Матрица стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов

Квадрат Н.1. Стратегия агрессивного развития характерна для предпринимательских структур с низким уровнем реализации интеллектуальных ресурсов и прогрессивным типом развития предпринимательской структуры. Эта стратегия предполагает реализацию предпринимательской структурой собственных наступательных и оборонительных намерений, однако действуют не достаточно активно и с

низким уровнем риска. Следовательно, с целью укрепления и сохранения конкурентных преимуществ предпринимательской структуре целесообразно агрессивно формировать и реализовывать интеллектуальные ресурсы.

Квадрат Н.2. Низкий уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах в ситуации стабильного типа её развития предполагает реализацию стратегии абсорбирующего развития, которая предполагает привлечение инвестиций и подразумевает концентрацию всех усилий на реализацию отдельных функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов.

Квадрат Н.3. В ситуации с низким уровнем реализации интеллектуальных ресурсов и регрессивным типом развития предпринимательской структуре рекомендуется выборочное развитие интеллектуальных ресурсов в рамках отдельной функционально-целевой бизнес-компоненты на основании их внутренних ресурсов.

В пределах области влияния среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур сформировано три квадрата:

1. Квадрат С.1 – пересечение среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов с прогрессивным типом развития предпринимательской структуры;

2. Квадрат С.2 – пересечение среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов со стабильным типом развития предпринимательской структуры;

3. Квадрат С.3 – пересечение среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов с регрессивным типом развития предпринимательской структуры.

Квадрат С.1. Прогрессивный тип развития предпринимательской структуры и средний уровень реализации интеллектуальных ресурсов обуславливают целесообразность реализации стратегии активного наступательного развития и реализации интеллектуальных ресурсов, что

позволит интенсивно развиваться предпринимательской структуре, формируя устойчивые конкурентные преимущества.

Квадрат С.2. В области влияния среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательской структуры, которое характеризуется стабильным типом развития, рекомендуется сбалансированное развитие всех функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов.

Квадрат С.3. Регрессивный тип развития предпринимательской структуры побуждает необходимость поддержания конкурентного положения предпринимательской структуры за счет удержания уровня реализации интеллектуальных ресурсов, что обуславливает целесообразность реализации защитной стратегии развития и реализации интеллектуальных ресурсов.

В пределах области влияния среднего уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательских структур сформировано три квадрата:

1. Квадрат В.1 – пересечение высокого уровня реализации интеллектуальных ресурсов с прогрессивным типом развития предпринимательской структуры;

2. Квадрат В.2 – пересечение высокого уровня реализации интеллектуальных ресурсов со стабильным типом развития предпринимательской структуры;

3. Квадрат В.3 – пересечение высокого уровня реализации интеллектуальных ресурсов с регрессивным типом развития предпринимательской структуры.

Квадрат В.1. Прогрессивный тип развития предпринимательских структур и высокий уровень реализации интеллектуальных ресурсов формируют устойчивое конкурентное преимущество в отрасли. Однако, с целью сохранения и поддержания дальнейшего интенсивного развития предпринимательской структуре рекомендуется реализовать стратегию интеллектуального лидерства.

Квадрат В.2. Высокий уровень реализации интеллектуальных ресурсов при стабильном типе развития предпринимательской структуры позволяет предприятию умеренно формировать и реализовывать интеллектуальные ресурсы путем развития всех функционально-целевых бизнес-компонент за счет привлечения инвестиций либо оптимального распределения собственных денежных средств.

Квадрат В.3. При высоком уровне реализации интеллектуальных ресурсов и регрессивном типе развития предпринимательской структуре целесообразно реализовывать меры по защите сформированных функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов с целью наступательной политики изменения типа развития предпринимательской структуры.

Основываясь на матрице стратегический альтернатив установлено рекомендованные стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, которые обобщены в таблице 3.1.

В результате стратегического анализа параметров выбора стратегических альтернатив развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов определено, что рекомендованными стратегиями предпринимательским структурам кластера А являются следующие: для ООО «СИГМА ЛЕНД» - защитная стратегия развития; для ООО «ГАЛАКТИКА» - стратегия интеллектуального лидерства; для ООО «РТК» - стратегия активного наступательного развития. Рекомендованными стратегиями развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов кластера В рекомендовано стратегию активного наступательного развития для ООО «ЗЛАТА» и ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»; защитную стратегию развития – ООО «Импульс» и ООО «ТИР-ДОНЕЦК»; стратегию сбалансированного развития рекомендуется ООО «Леотекс Групп». Всем предпринимательским структурам кластера С рекомендуется реализовывать стратегию активного наступательного развития. Предпринимательским структурам кластера Д рекомендованными стратегиями являются защитная

стратегия (ЧП «Триумф», ООО «Интенсив») и стратегия активного наступательного развития (ООО «Арония», ООО «Люкс», ЧП «Сакура»).

Таблица 3.1 – Стратегии развития исследуемых предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов

Кластер	Предпринимательская структура	Тип развития предпринимательской структуры	Уровень реализации интеллектуальных ресурсов	Стратегия развития предпринимательской структуры на основе реализации интеллектуальной собственности
Кластер А	ООО «СИГМА ЛЕНД»	Регрессивный	Средний	Защитная стратегия развития
	ООО «ГАЛАКТИКА»	Прогрессивный	Достаточно высокий	Стратегия интеллектуального лидерства
	ООО «РТК»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
Кластер В	ООО «ЗЛАТА»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
	ООО «Импульс»	Регрессивный	Средний	Защитная стратегия развития
	ООО «Леотекс Групп»	Стабильный	Средний	Стратегия сбалансированного развития
	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	Регрессивный	Средний	Защитная стратегия развития
	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	Прогрессивный	Выше среднего	Стратегия активного наступательного развития
Кластер С	ООО «ВЕКТОР»	Прогрессивный	Выше среднего	Стратегия активного наступательного развития
	ООО «СПКФ Юкас»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
Кластер D	ООО «Арония»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
	ЧП «Триумф»	Регрессивный	Средний	Защитная стратегия развития
	ООО «Люкс»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
	ЧП «Сакура»	Прогрессивный	Средний	Стратегия активного наступательного развития
	ООО «Интенсив»	Регрессивный	Средний	Защитная стратегия развития

Таким образом, основываясь на выборе стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов

целесообразным является осуществление многовариантного моделирования оценки эффективности её реализации.

3.2 Системно-динамическая модель эффективности реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структурах

В современных реалиях реализация интеллектуальных ресурсов в развитии предпринимательских структур Донецкой Народной Республики приобретает особую актуальность. Поскольку все процессы предпринимательских структур характеризуются динамичной информатизацией и интеллектуализацией, то основой формирования интеллектуальных ресурсов выступают знания.

Значительный вклад в изучение интеллектуальных ресурсов и в исследование проблем, связанных с оценкой эффективности их реализации, внесено известными отечественными и зарубежными учеными-экономистами. Теоретико-методологическую основу исследования интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах составляют научные труды таких ученых, как: Л.Г. Ахметшина [21], Е.Э. Головчанская [65], Н.Л.Синева [207] и др. Однако, наряду со значительным интересом к исследованию проблем оценки эффективности реализации интеллектуальных ресурсов со стороны ученых и специалистов, отсутствует общепризнанная точка зрения относительно выбора эффективного инструментария комплексной оценки эффективности стратегии реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах.

В условиях непрерывного научно-технического прогресса ускоряется темп устаревания знаний, что обуславливает целесообразность рассмотрения системы реализации интеллектуальных ресурсов как динамической категории. В этой связи для оценки эффективности реализации стратегии предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов с помощью одних лишь функциональных и информационных моделей

в настоящее время явно недостаточно. Для этого необходим инструмент, позволяющий быстро и эффективно мониторить ключевые показатели, характеризующие степень достижения желаемого уровня стратегических целей. Таким инструментом может выступать системно-динамическая модель, отражающая временные характеристики и взаимосвязь протекающих при формировании и реализации стратегий процессов и их взаимозависимость [38].

В бизнес-моделировании преимущественно используются три основных подхода к описанию системы: системная динамика, дискретно-событийное, или процессное моделирование, агентное моделирование [54; 257]. Основным критерием выбора метода моделирования является постановка решаемой задачи и целей, которые необходимо достигнуть.

Для создания модели формирования и реализации стратегии интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре розничной торговли предлагается применение методов системной динамики, поскольку они позволяют моделировать эффективность каждой функционально-целевой бизнес-компоненты отдельно, и, как следствие, эффективность интеллектуальных ресурсов в целом.

В рамках дальнейшего изучения вопроса формирования и реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах розничной торговли необходима разработка модели, отражающей взаимосвязь затрат на формирование интеллектуальных ресурсов и доходов от их реализации. Ряд процессов, протекающих в системе формирования и реализации интеллектуальных ресурсов можно описать только приближенно, так как они относятся к классу социотехнических систем.

Рассматривая формирование и реализацию интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах в контексте этого подхода выявлено, что на вход системы поступают знания, которые генерируются персоналом предприятия (рисунок 3.6).

В процессе распределения и накопления знаний формируется интеллектуальный капитал, который преобразуется в процессе управления в

рамках составляющих функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов с учетом входящих инвестиционных потоков. При этом сформированные интеллектуальные ресурсы способствуют увеличению коммерческой рентабельности торгового предприятия, что обусловлено положительным влиянием на величину спроса на товар и возвратом инвестированных ресурсов.

Рассматривая систему реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов с позиции системной динамики выявлено, что на вход системы поступают расходы, которые формируются в результате объединения расходов по всем функционально-целевым бизнес-компонентам интеллектуальных ресурсов. Размер расходов на формирование функционально-целевых бизнес-компонент рекомендовано определять исходя из перераспределения статей расходов предприятия в плановом периоде.

В процессе распределения и накопления расходов формируются функционально-целевые бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов, которые генерируют доход от формирования каждой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов. При этом полученный доход по каждой функционально-целевой бизнес-компоненте формирует доход от реализации интеллектуальных ресурсов в целом, и, тем самым, достигая реализацию стратегических целей и задач.

В зависимости от используемых переменных в системно-динамической модели формирования и реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах, которые определяют эффективность функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальной собственности, формируются причинно-следственные связи между ними и параметрами регулирования, отвечающими за изменения в реализации, и в результате принятия его руководством управленческих решений.

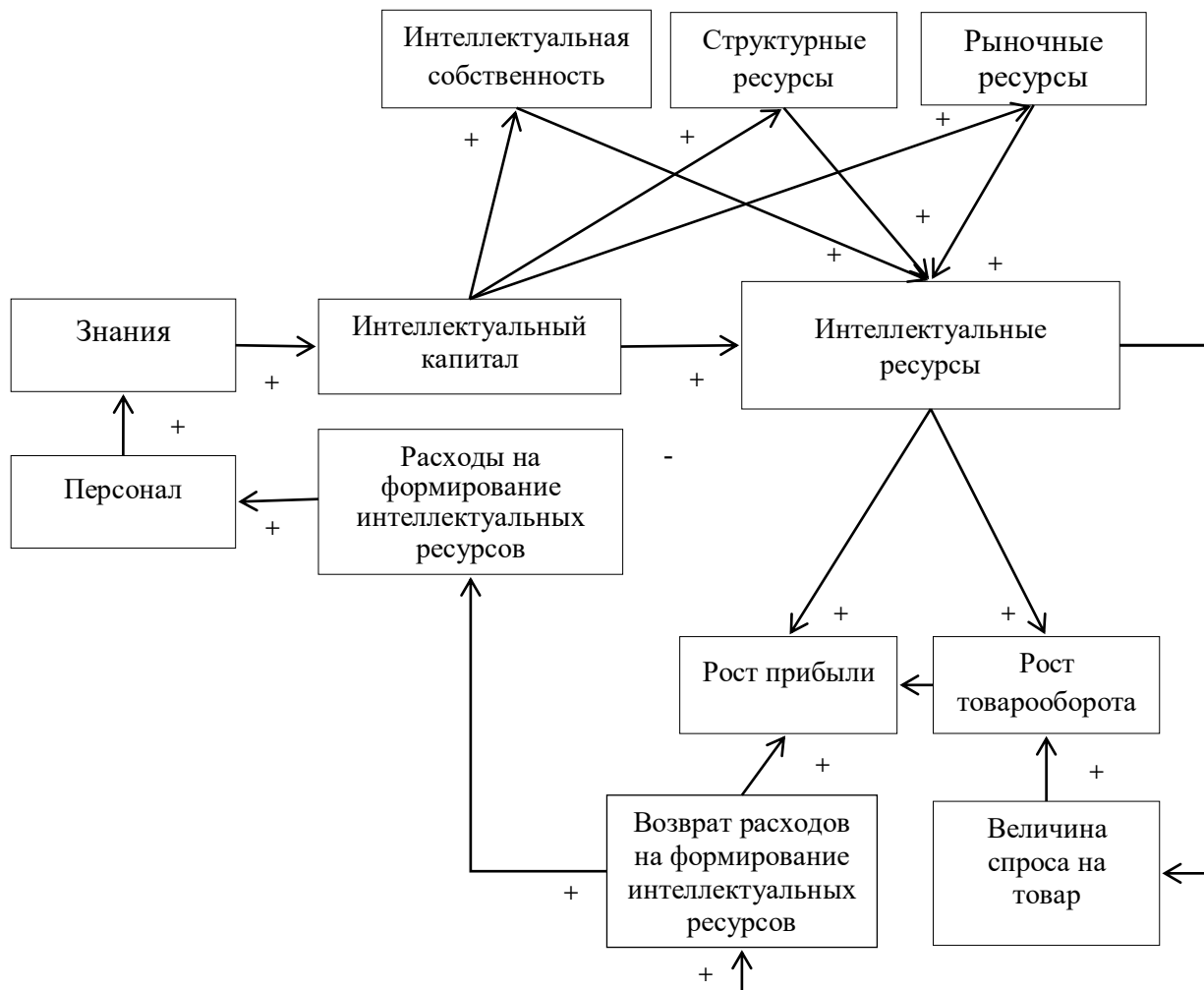


Рисунок 3.6 – Структурно-логическая схема анализа динамики формирования и реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах
(авторская разработка)

При построении системно-динамической модели реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов основным инструментом является диаграмма каузальных (причинно-следственных) петель, для создания которой определены потоки, непосредственно связанные с эффективностью данной системы, установлено, какие переменные и как связаны причинно-следственно с показателями эффективности внутри этой системы. Системно-динамическую модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов в представлено на рисунке 3.7.

Математической (формальной) основой методов системной динамики оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских

структур на основе интеллектуальных ресурсов являются дифференциальные модели, в которых используются представления динамических процессов в пространстве состояний. Модели такого вида – это системы дифференциальных уравнений [25] (3.1):

$$X' = f(x, u, t), \quad (3.1)$$

где x' – вектор состояния интеллектуальных ресурсов с учетом вложения расходов на их формирование;

$x_1, \dots, x_n$ – переменные состояния интеллектуальных ресурсов;

u – вектор входов расходов по формированию интеллектуальных ресурсов;

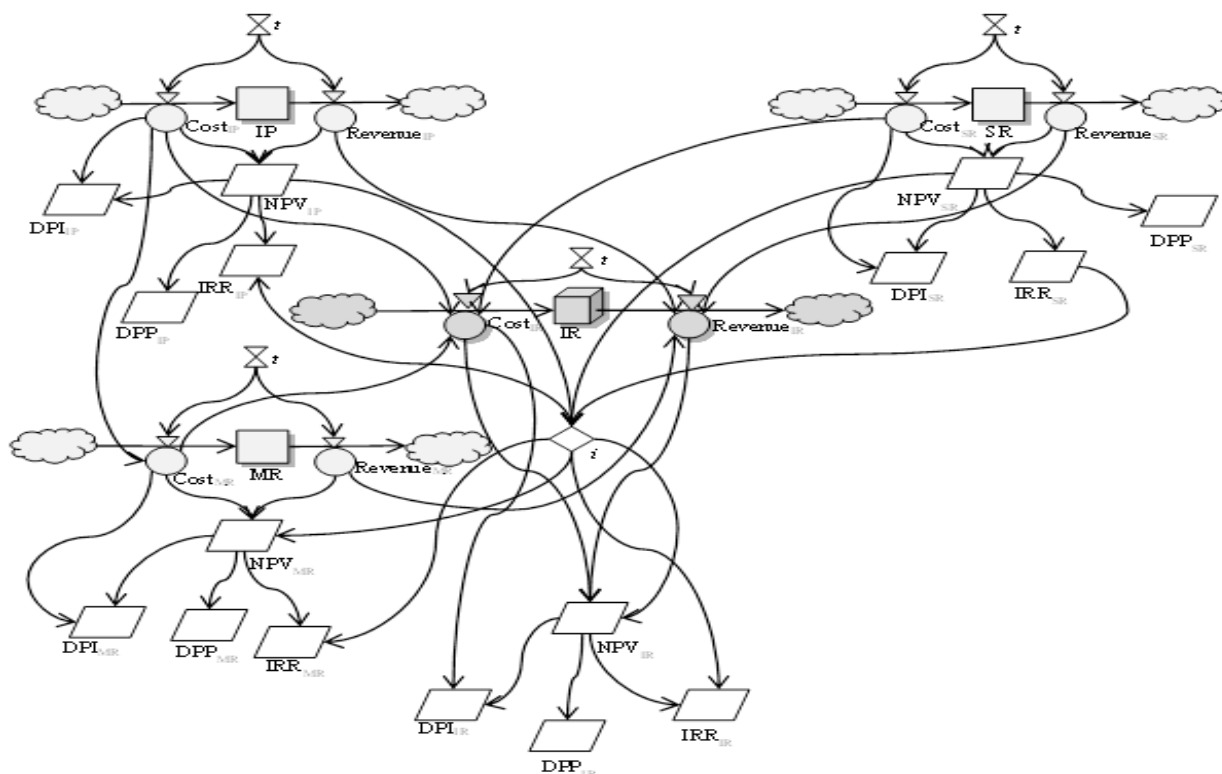
t – символ времени (год).

Дифференциальные модели оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, применяемые в математической теории систем, включают кроме уравнений (3.1), называемых уравнениями состояния реализации интеллектуальных ресурсов, еще и уравнение [25] (3.2):

$$y = H(x, u), \quad (3.2)$$

где $y = (y_1, \dots, y_q)$ – вектор выходов моделируемых процессов оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

На основании потоков и оттоков денежных средств при формировании и реализации каждой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов в целом определены дисконтированные денежные потоки. Это позволило рассчитать основные критерии оценки эффективности использования каждой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов на уровне функциональных стратегий, а также интеллектуальных ресурсов в целом.



Условные обозначения: IR – интеллектуальные ресурсы; IP – функционально-целевая бизнес-компонента «Интеллектуальная собственность»; SR – функционально-целевая бизнес-компонента «Структурные ресурсы»; MR – функционально-целевая бизнес-компонента «Интерфейсные ресурсы»; $Cost_{IR}$ – расходы на формирование интеллектуальных ресурсов; $Revenue_{IR}$ – доходы от интеллектуальных ресурсов; $Cost_{IP}$ – расходы на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; $Revenue_{IP}$ – доходы от функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; $Cost_{SR}$ – расходы на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; $Revenue_{SR}$ – доходы от функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; $Cost_{MR}$ – расходы на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы»; $Revenue_{MR}$ – доходы от функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы»; NPV_{IR} – чистая приведенная стоимость реализации интеллектуальных ресурсов; NPV_{IP} – чистая приведенная стоимость функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; NPV_{SR} – чистая приведенная стоимость функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; NPV_{MR} – чистая приведенная стоимость функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы»; DPI_{IR} – индекс прибыльности использования интеллектуальных ресурсов; DPI_{IP} – индекс прибыльности реализации функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; DPI_{SR} – индекс прибыльности реализации функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; DPI_{MR} – индекс прибыльности реализации функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы»; IRR_{IR} – внутренняя норма доходности интеллектуальных ресурсов; IRR_{IP} – внутренняя норма доходности функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; IRR_{SR} – внутренняя норма доходности функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; IRR_{MR} – внутренняя норма доходности функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы»; DPP_{IR} – дисконтированный период окупаемости расходов на формирование интеллектуальных ресурсов; DPP_{IP} – дисконтированный период окупаемости расходов на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»; DPP_{SR} – дисконтированный период окупаемости расходов на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Структурные ресурсы»; DPP_{MR} – дисконтированный период окупаемости расходов на формирование функционально-целевой бизнес-компоненты «Интерфейсные ресурсы».

Рисунок 3.7 – Системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов (авторская разработка)

Исследования различных подходов к определению методики оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов [58; 74; 94; 168; 190; 215; 220; 237] показали, что до настоящего времени не выработано единой, общепризнанной методики оценивания ее эффективности. Предлагается применять разные группы показателей, коэффициентов и критериев. Учитывая многоаспектность рассмотренных методик оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, при выработке авторской позиции за основу взят научно-методический подход, предложенный П.Н. Цыбулевым [237].

Основываясь на вышесказанном, экономическое обоснование эффективности реализации каждой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов предложено осуществлять на основании расчетов следующих критериев: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс прибыльности инвестиций (PI), дисконтированный период окупаемости инвестиций (DPP) (рисунок.3.8).

Основополагающим критерием оценки эффективности реализации каждой функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов, а также интеллектуальных ресурсов в целом является чистая приведенная стоимость (NPV_{IR} , NPV_{IP} , NPV_{SR} , NPV_{MR}). Показатель чистой приведенной стоимости определяется как сумма денежных потоков, приведенных к текущему моменту времени (моменту оценки эффективности использования интеллектуальной собственности). Поскольку денежные потоки оцениваются с учетом изменения стоимости денег во времени и рисков, чистую приведенную стоимость можно интерпретировать как общую сумму прибыли от проекта.

Экономическое обоснование результатов определения показателя чистой приведенной стоимости гласит: если NPV_{IR} положительное ($NPV_{IR} > 0$), то использование интеллектуальных ресурсов повлечет увеличение дохода, т.е., чем выше значение NPV_{IR} , тем выше доходность от реализации

интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах. При $NPV_{IR} < 0$, доходы от реализации интеллектуальных ресурсов недостаточно высоки, чтобы компенсировать риск, присущий выбранной стратегии развития предпринимательских структур и эта альтернатива должна быть отклонена.



Условные обозначения: IR – интеллектуальные ресурсы; NPV_{IR} – чистая приведенная стоимость реализации интеллектуальных ресурсов; DPI_{IR} – индекс прибыльности реализации интеллектуальных ресурсов; IRR_{IR} – внутренняя норма доходности от реализации интеллектуальных ресурсов; DPP_{IR} – дисконтированный период окупаемости расходов на интеллектуальные ресурсы; I_{IR0} – начальный инвестируемый капитал; CF_{IRt} – денежный поток от инвестиций в t -ом году; i – ставка дисконтирования; t – период (год); n – длительность жизненного цикла проекта.

Рисунок 3.8 - Научно-методический подход к оценке эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов (Составлено автором по [237])

Показатель чистой приведенной стоимости имеет несколько недостатков и не может быть единственным средством оценки эффективности реализации выбранной стратегии. NPV_{IR} определяет абсолютную величину отдачи от расходов, и, скорее всего, чем больше расходы, тем больше чистая приведенная стоимость. Отсюда, NPV_{IR} не определяет период, через который расходы на формирование интеллектуальных ресурсов окупятся и оценить эффективность стратегии развития предпринимательских структур будет затруднительно.

Что же касается показателя IRR_{IR} – это процентная ставка, при применении которой в качестве коэффициента дисконтирования, в формуле расчета чистой приведенной стоимости NPV_{IR} , будет равен нулю. Это определенная граница окупаемости расходов на формирование интеллектуальных ресурсов, по аналогии с точкой безубыточности предприятия. При таком значении ставки процента дисконтирования, предприятие сможет гарантировано возратить свои вложения в формирование и реализацию интеллектуальных ресурсов, с нулевой прибылью, и, как следствие, возрастет значение показателя эффективности реализации стратегии. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно вкладывать средства в формирование и реализацию интеллектуальных ресурсов без каких-либо потерь для собственника. Следовательно, $IRR_{IR} = i$, при котором $NPV_{IR} = f(i) = 0$.

Индекс прибыльности реализации интеллектуальных ресурсов (DPI_{IR}) рассчитывается, как отношение суммы всех дисконтированных денежных потоков (доходов от реализации интеллектуальных ресурсов) к сумме дисконтированных расходов на их формирование.

Срок окупаемости денежных потоков (DPP_{IR}), генерируемых в процессе формирования и реализации интеллектуальных ресурсов является важным показателем при оценке эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

Дисконтированный период окупаемости инвестиций (DPP_{IR}) – время, которое требуется, чтобы расходы на формирование и реализацию

интеллектуальных ресурсов обеспечило достаточные поступления денежных средств для их возмещения, что также может свидетельствовать об уровне достижения стратегических целей.

Оценка эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов предполагает проведение предварительного определения денежных потоков на основании определенных расходов и доходов, определение размера которых целесообразно осуществлять в соответствии с форматом организации торговли.

В этом случае возникает необходимость учета, планирования и контроля расходов по каждой функционально-целевой бизнес-компоненте интеллектуальных ресурсов предпринимательской структуры.

К расходам по реализации интеллектуальной собственности как функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов отнесены расходы на выполнение научных исследований; расходы на работы по разработке технических решений; расходы на выполнение технологических работ; расходы на создание и защиту определенного вида инновационного продукта.

К расходам по реализации структурных ресурсов как функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов отнесены: ИТ- расходы на разработку и внедрение (модернизацию) информационной платформы; расходы на обеспечение бесперебойного информационного потока; расходы рабочего времени на аудит, разработку и внедрение системы управления знаниями; расходы на консалтинговое сопровождение; расходы на мотивацию сотрудников к вложению персональных знаний в корпоративную систему управления знаниями.

В свою очередь, расходы по реализации интерфейсных ресурсов как функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур включают расходы на повышение образовательного и профессионально-квалификационного уровней; расходы на создание оптимальных условий труда для реализации трудового потенциала

работников; расходы на совершенствование систем управления морального и материального стимулирования.

Результат вложений в формирование и реализацию интеллектуальных ресурсов проявляется через положительную динамику темпов роста товарооборота, прибыли, производительности труда, а также от показателей текучести персонала, потери рабочего времени, повышения квалификации сотрудников.

На основе результатов оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов (приложение И) определены основные показатели оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Чистая приведенная стоимость больше нуля, а значит, развитие и реализация интеллектуальных ресурсов приведет к увеличению прибыли. Также об эффективности реализации свидетельствует индекс прибыльности инвестиций 6,01, который показывает уровень дохода, получаемый на один рубль расходов на развитие и реализацию интеллектуальных ресурсов. Инвестиции в развитие и реализацию интеллектуальных ресурсов окупятся через 2 года с учетом изменения стоимости денег во времени.

Результаты оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов кластера А указывают на целесообразность принятия решения о формировании всех функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов.

Использование системно-динамической модели формирования и реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах направлено на оптимизацию выбора стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, с учетом стадии развития предпринимательских структур внешней среды функционирования.

Таким образом, предложенная системно-динамическая модель наряду с обоснованным научно-методическим подходом к оценке эффективности

реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов позволяет получить прогноз эффективности реализации выбранной стратегии развития во времени по заданным начальным значениям состояния; моделировать взаимодействие притоков и оттоков с целью эффективной реализации интеллектуальных ресурсов; прогнозировать динамику критериев эффективности реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах.

Выводы по разделу 3

1. С целью решения задачи обоснования стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов предложен научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структурах на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который в отличие от существующих учитывает выявленную взаимосвязь между типом развития предпринимательских структур и уровнем реализации интеллектуальных ресурсов, что позволяет корректировать стратегию развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Практическая апробация этого подхода позволила определить рекомендованные стратегии развития исследуемым предпринимательским структурам на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

2. Учитывая динамизацию внутренних процессов развития предпринимательских структур предложено структурно-логическую схему анализа динамики реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательских структурах, основными элементами которой являются знания, в процессе распределения и накопления которых формируется интеллектуальный капитал, который преобразуется и реализуется в процессе управления в рамках составляющих функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов.

3. Разработано системно-динамическую модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, которая позволяет проследить количественные и качественные изменения эффективности исследуемого процесса при различных стратегических условиях его протекания, оценить временные параметры эффективной реализации интеллектуальных ресурсов в условиях динамики внутренней и внешней среды и с учетом стратегических ориентиров. Для проведения системно-динамического моделирования эффективности реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур предложено системно-динамическую модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, которая в отличие от существующих устанавливает связь переменных функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов с показателями эффективности интеллектуальных ресурсов в целом, что позволяет оптимизировать контроль, повысить результативность и эффективность реализации интеллектуальных ресурсов в контексте развития предпринимательских структур. Практическое применение предложенной модели показало, что для выборочной совокупности предпринимательских структур целесообразно развивать и реализовывать интеллектуальные ресурсы, что направлено на их развитие.

4. Основные результаты исследования представлены в работах [135; 138; 140; 145; 150; 156; 157; 159]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертации проведено научное обоснование теоретико-методических подходов и разработаны практические рекомендации по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Результаты проведенного исследования позволили сделать следующие выводы:

1. Исследование подходов и детерминантов развития предпринимательских структур позволило сформулировать авторское определение понятия «развитие предпринимательских структур». По результатам проведенного анализа выявлено наличие различных подходов к определению сущности понятия «развитие предпринимательских структур», а именно: трансформационный, системный, процессный, результативный, комплексный, когнитивный подход. В качестве основных детерминант развития предпринимательских структур выделены следующие: сбалансированность, гармоничность, долгосрочность, непрерывность, целенаправленность, динамичность, интегрированность.

2. С целью обоснования роли ресурсного обеспечения в экономическом развитии как восходящей платформе развития предпринимательских структур определено интеллектуальные ресурсы как доминирующие в развитии предпринимательских структур. По результатам проведенного теоретического анализа сформулировано авторское определение понятия «интеллектуальные ресурсы». Гносеология сущности и особенностей интеллектуальных ресурсов как основы экономического развития предпринимательских структур позволили выделить функционально-целевые бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур (структурную, интерфейсную, интеллектуальную собственность). С целью обоснования процесса трансформации знаний в интеллектуальные ресурсы, а интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал предпринимательских

структур автором разработана схема взаимосвязи и трансформации объектов интеллектуализации предпринимательских структур.

3. Обоснован концептуальный подход к развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который, в отличие от существующих, характеризуется целостным научно-обоснованным видением взаимосвязи теоретического базиса, методического и практического базиса, что позволяет предпринимательской структуре достичь нового качественного этапа развития на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

4. Проанализирован международный опыт, состояние и динамика развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, что позволило констатировать доминирующее значение предпринимательства в сфере торговли в современном мировом пространстве экономики знаний и инновационных технологий.

5. Проведена оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур на основе предложенного методического инструментария, который, в отличие от существующих, основывается на аналитической GETS-модели и позволяет определить индекс интенсивности влияния факторов внешней среды для обоснования целевых ориентиров развития предпринимательских структур. Для предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, осуществляющих свою деятельность в сфере розничной торговли, характерны систематические динамические процессы. Часть этих процессов способствует реализации возможностей развития предпринимательских структур за счет обеспечения благоприятных условий их функционирования. Другая часть систематических динамических процессов характеризуется дополнительными ограничениями и высокой степенью риска.

6. Проведена аналитическая оценка развития и реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур на основе разработанного научно-методического подхода, который основывается на комплексной системе показателей, интегрирующей оценки трех

функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов (структурной, интерфейсной и интеллектуальной собственности), позволяет определить фактический уровень реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре (очень низкий; низкий; средний; выше среднего; достаточно высокий; высокий; очень высокий) и ориентирован на обоснование комплекса управленческих решений относительно дальнейшего развития предпринимательской структуры на основе повышения ее интеллектуальной активности.

7. Разработан научно-практический подход к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов, который, в отличие от существующих, объединяет ключевые детерминанты формирования стратегии (интенсивность влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур, тип развития предпринимательских структур и уровень реализации интеллектуальных ресурсов). Данный подход позволил, с учетом стратегических альтернатив, сформировать портфель мероприятий развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. По результатам апробации предложенного подхода для выборочной совокупности предпринимательских структур Донецкой Народной Республики рекомендован оптимальный тип стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

8. Разработана системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов, позволяющая установить связь переменных функционально-целевых бизнес-компонент интеллектуальных ресурсов с показателями эффективности интеллектуальных ресурсов в целом, что позволяет оптимизировать контроль, повысить результативность и эффективность реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов. Внедрение представленных разработок и рекомендаций позволит руководству предпринимательских структур

Донецкой Народной Республики принимать обоснованные решения, направленные на развитие предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Донецкой Народной Республики № 121-ІНС от 08.04.2016 г. «О рынках и рыночной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatie/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-rynках-i-rynochnoj-deyatelnosti/>>
2. Закон Донецкой Народной Республики № 215-ІНС от 02.02.2018 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности, сферы общественного питания и бытового обслуживания населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatie/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-osnovah-gosudarstvennogo-regulirovaniya-torgovoj-deyatelnosti-sfery-obshhestvennogo-pitaniya-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/>>
3. Аакер, Д. А. Бизнес – стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений: пер. с англ. / Д. А. Аакер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 464 с.
4. Аблязов, Р. К. Управленческий подход к определению содержания понятия «интеллектуальная собственность» / Р. К. Аблязов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №5 (54). – С. 56-59.
5. Аглямков, Р. Применение динамических производственных функций при оценке инновационного потенциала предприятия [Электронный ресурс] / Р. Аглямков // Вопросы теории. – Режим доступа: http://www.bagsurb.ru/about/journal/o-zhurnale/16_Aglyamov.pdf
6. Адизес, И.К. Управление жизненным циклом корпораций; пер. с англ. В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
7. Азарян, Е.М. Институционально-конвенциональные аспекты развития внутренней торговли / Е.М. Азарян, Н.Ю. Возиянова // Актуальные проблемы экономики. – 2015. – № 10 (172) – С. 84-88.

8. Азгальдов, Г. Г. Квалиметрия для инженеров-механиков: учеб. пособие / Г. Г. Азгальдов, В. А. Зорин, А. П. Павлов. – Москва : МАДИ (ГТУ), 2006. – 145 с.
9. Айвазян, С.А. Прикладная статистика. Основы эконометрики / С.А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 432 с.
10. Акмаева, Р.И. Стратегический менеджмент / Р.И. Акмаева. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 252 с.
11. Алексеев, С.Б. Управление стратегическим потенциалом торгового предприятия: теория и методология: монография / С.Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского. – Краматорск: «Каштан», 2015. – 492 с.
12. Алексеева, Н.И. Тенденции развития торговых предприятий Донбасса в кризисных условиях // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сборник научных трудов. – Севастополь. – 2017. – С. 9-13.
13. Алексеева, Н.И. Стратегическое планирование экономического поведения предприятия: теория и методология: монография / Н.И. Алексеева. – Донецк: Фолиант, 2018. – 372 с.
14. Андриенко, В. Н. Концепция управления предприятием на основе инновационных бизнес-процессов / В. Н. Андриенко // Економічний вісник НГУ. – № 4(36). – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012. – С. 108-113.
15. Андрійчук, В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
16. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
17. Ансофф, И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
18. Аппанова, Ю. Э. Концептуальная модель управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг с позиции процессно-

функционального подхода / Ю. Э. Аппанова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Вып. № 3 (35). – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2014. – С. 40-45.

19. Арматов, Э. Доклад об итогах работы Министерства промышленности и торговли за 2018 год [Электронный ресурс] / Э. Арматов / Народный Совет ДНР. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-eduarda-armatova-ob-itogah-raboty-ministerstva-promyshlennosti-i-torgovli-za-2018-god/>

20. Асаул, А.Н. Объединение строительных организаций – основа для интеграции / А.Н. Асаул // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. - СПб., 2002. – С.50-59.

21. Ахметшина, Л.Г. Интеллектуальные ресурсы как основа формирования инновационного потенциала предприятия / Л.Г. Ахметшина, С.Е. Евтюшина // Перспективы развития экономики и менеджмента: сб. науч. труд. международ. науч.-практ. конф. – Челябинск, 2014. – 187 с.

22. Балашова, Р.И. Совершенствование управления инновационной политикой предприятия на основе ее отраслевого финансового обеспечения // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 3 (7). – с. 102-108.

23. Бакунов, А.А. Проблемы формирования кадровой стратегии на предприятиях Донецкой Народной Республики / А.А. Бакунов, А.Н. Житенко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. – Вып. 6. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – С.177-180.

24. Барни, Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? - Да // Российский журнал менеджмента, 2009. – № 2. – С.56-67.

25. Барова, Е.А. Дифференциальные уравнения и системы дифференциальных уравнений / Е.А. Барова, А.В. Дюжева, Ю.О. Яковлева. – Самара: Самарский университет, 2017. – 88 с.

26. Барышев, А.В. Экономика знаний: новая парадигма научного познании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://spkurdyumov.narod.ru/barisheva2.htm>>.

27. Басова, М. М. Стратегический анализ устойчивого развития предприятий на современном этапе // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – № 5. – С. 56–63.

28. Баттахов, П.П. К вопросу о понятии интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / П. П. Баттахов // Пробелы в российском законодательстве : [журн. на CD-ROM]. – 2012. – № 5. – С. 86-91.

29. Беларусь и Россия. 2018: стат. сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/bel_rus_18.pdf

30. Белоцерковская, Е.М. О сущности экономического понятия «кластер» / Е.М. Белоцерковская, Н.В. Белоцерковская, О.М. Калиева, М.В. Шептухин [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2017. – №12. – С. 228-233. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/146/41019/>

31. Белошапка, В.А. Стратегическое управление: Принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.

32. Бендилов, М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендилов, Е.Ю. Хрусталева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 45-51.

33. Бланк, И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – Москва: Эльга, Ника-Центр, 2014. – 782 с.

34. Блэк, Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский / Дж. Блэк. – М.: Весь мир, 2000. – 592 с.

35. Бовин, А.А. Интеллектуальная собственность: экономический аспект / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 216 с.

36. Богатирьев, І.О. Управління розвитком підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка,

організація і управління підприємствами” / І. О. Богатирьов. – Київ, 2004. – 22 с.

37. Богомолова, И.С. Инновационный и проектный менеджмент / И.С. Богомолова, С.В. Гриненко и др. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2014. – 181 с.

38. Борщёв, А. В. От системной динамики и традиционного ИМ – к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gpss.ru/paper/borshevarc.pdf>.

39. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. Э.Брукинг; под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

40. Будзишевский, С. Труд и другие ресурсы в процессах становления стоимости / С. Будзишевский // Экономическая и философская газета. – 2012. – №46. – С. 5-14.

41. Бурцева, Т. Маркетинговый анализ потенциальных возможностей предприятия / Т. Бурцева // Маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 26-35.

42. Бушуев, С.Д. Проактивное управление программами организационного развития / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева // Управління проектами та розвиток виробництва: зб наук. праць. – 2006. – № 2. – С. 22-30.

43. Варфоломеева, Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: монография / Ю.А. Варфоломеева. – М.: Ось-89, 2006. – 144 с.

44. Василенко, В. А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В. А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – т. 1. – С. 100-107.

45. Василенок, В.Л. Развитие предпринимательства и факторы его определяющие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refrigeration.open-mechanics.com/articles/721.pdf>

46. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2005. – 432 с.

47. Ващенко, Н.В. Развитие торгового предприятия на основе формирования и реализации инновационного потенциала персонала: теория и методология : монография / Н. В. Ващенко. – Донецк : ДонНУЭТ. – Краматорск: Каштан, 2015. – 505 с.

48. Ващенко, Н.В. Системные и специфические предпосылки интенсивного развития торговых предприятий / Н.В.Ващенко // Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения. – Екатеринбург, 2017. – С.67-73.

49. Верхоглядова, Н. І. Управління трудовим потенціалом підприємств : монографія / Н. І. Верхоглядова, Н. А. Іваннікова, О. В. Лаврінченко. – Днепропетровск : Пороги, 2007. – 284 с.

50. Виханский, О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Гардарики, 1998. – 528 с

51. Виханский, О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский - 2-е изд., перераб. и доп. - М: Гардарики, 2012. – 296 с.

52. Возіянова, Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку: монографія / Н.Ю. Возіянова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 517 с.

53. Войниканис, Е.А. Мифология «Исключительных прав» / Е.А. Войниканис, М.В. Якушев // Законодательство.– 2006. – № 2. – С. 9-19.

54. Войчинский, А. М. Гибкие автоматизированные производства. Управление технологичностью РЭА / А. М. Войчинский – М.: Радио и связь, 1987. – 272 с.

55. Володькина, М.В. Стратегический менеджмент / М. В. Володькина. – К. : Знание–Пресс, 2002. – 149 с.

56. Выборка. Типы выборок. Расчёт ошибки выборки / FDF group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://fdfgroup.ru/poleznaya-informatsiya/stati/vyborka-tipy-vyborok-raschet-oshibki-vyborki/>>.

57. Гайфуллина, М.М. Интегральный подход к оценке кадрового потенциала предприятия / М.М. Гайфуллина // Вестник ВЭГУ. – 2015. – №4(78). – С.22-33.
58. Галеева, Е.И. Синергетический подход в теории управления социально-экономическими системами / Е.И. Галеева. – М.: Таглимат ИЭУП, 2006. – 355 с.
59. Герасимова, Е.А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности / Е.А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4. – С. 22-44.
60. Герчикова, И.Н. Менеджмент / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 499 с. – С.14-25.
61. Глазл, Ф. Динамичное развитие предприятия / Ф. Глазл, Б. Ливехуд ; пер. с нем. Калуга : Духов. познание, 2000. – 264 с.
62. Глоссарий по менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vocable.ru.
63. Глоссарий философских терминов проекта «Distance». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://terme.ru/dictionary/191>.
64. Глушаков, В.Е. Современные технологии менеджмента, маркетинга и практической психологии / В.Е. Глушаков, Т.И. Глушакова. – М.: Технопринт, 2000. – 440 с.
65. Головчанская, Е.Э. Интеллектуальные ресурсы в системе общественного воспроизводства: сущность, роль, структура / Е.Э. Головчанская // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 (часть 2) – С. 400-404.
66. Головчанская, Е.Э. Воспроизводство интеллектуальных ресурсов в интеллектуальной экономике / Е.Э. Головчанская // Наука и инновации. – Минск: Издательский дом «Белорусская наука». - №1 (179). – 2018. – С. 20-24.

67. Голубкин, В.Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики / В.Н. Голубкин, Л.П. Клеева, Л.В. Патока // Бизнес-образование, 2005. – №1 (18). – С. 6-12.
68. Гончаров, В.Н. Подходы к стратегическому планированию деятельности торгового предприятия в условиях кризиса / В.Н. Гончаров // Торговля и рынок. – 2017. – № 4 (44). – С. 38-44.
69. Горемыкин, В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин. – М. : Альфа–Пресс, 2007. – 544 с.
70. Гостева, О.В. Принципы управления интеллектуальными ресурсами организации / О. В. Гостева, Е. И. Акентьева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №6 (37) Часть 3. – С. 36-37.
71. Градов, А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб. : Питер-лит, 2000 – 589 с.
72. Грейнер, Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник С.- Петербургского ун-та. Сер. Менедж мент. – 2002. – № 4. – С. 76-92.
73. Гульбин, Ю.Т. Исключительные права на средства индивидуализации товаров – товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров: гражданско-правовой аспект / Ю.Т. Гульбин. – М., 2007. – С. 50-56.
74. Гусаковская, Т.А. Методика оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятия / Т.А. Гусаковская // Бизнесинформ. - 2008. - № 3. – С. 7-13.
75. Денисюк, О. В. Теоретические основы формирования и развития стратегических компетенций предприятия]/ О.В. Денисюк // Бизнес Информ. – 2014. – № 9. – С. 334-340.
76. Диалектическое отрицание как закономерность связи, движения и развития. – Свердловск: УрГУ, 1984. – 152 с.

77. Динамика развития сферы торговли ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mptdnr.ru/news/673-dinamika-razvitija-sfery-torgovli-doneckoi-narodnoi-respubliki.html>

78. Долженко, Р.А. Инновации в системе управления персоналом организации / Р.А. Долженко // АГАУ. Вестник Алтайского аграрного университета. – 2013. – № 1. – С. 149-153.

79. Донецкая Народная Республика. Официальный сайт / В Донецкой Народной Республике динамично развивается сфера торговли — Алексей Грановский / Trade sphere develops dynamically in the Donetsk People's Republic — Aleksey Granovsky. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/v-donetskoj-narodnoj-respublike-dinamichno-razvivaetsya-sfera-torgovli-aleksej-granovskij/>

80. Друкер, П. Менеджмент. Вызовы XXI века / Питер Друкер; пер.с англ. Наталии Макаровой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.

81. Дубинина, А. В. Особенности развития инновационной экономики в регионах России / А.В. Дубинина // Региональная экономика: теория и практика – 2013. – № 15. – С. 31–38.

82. Дунда, С. П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С. П. Дунда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32/Dunda.pdf

83. Дуров, Р.А. Анализ развития экономики знаний и инновационной среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/09evn113.pdf>.

84. Економічна енциклопедія – Т.2. – К.: Видавничий центр «Академія», Тернопіль: Академія народного господарства, 2001. – 510 с.

85. Елиферов, В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управлении. - М. : ИНФРА-М, 2017. 319 с.

86. Ерохин, С.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории // Актуальные проблемы экономики. – 2001. – №1–2. – С. 4–17

87. Ерохина, Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.agava.ru/eroh/index/html>
88. Жемчугов, М. К. Жизненный цикл организации / М. К. Жемчугов, А. М. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 9. – С. 3-17.
89. Забродська, Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії – Харків: Консул, 2004. – 208 с
90. Зайцев, Н.Л. Краткий словарь экономиста. - 4-е изд., доп. - М.: Инфра-М, 2007. - 224 с.
91. Зайцев, А.В. Использование интеллектуальных ресурсов предприятия в процессе создания рыночной стоимости бизнеса // Креативная экономика. – 2009. – Том 3. – № 11. – С. 60-63.
92. Захарова, Ж. Ж. Современные форматы магазинов [Электронный ресурс] / Захарова, Ж. Ж. // КиберЛенинка : науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые дан. – Москва, сор. 2000-2018. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-formaty-magazinov>. – Источник публ.: Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – № 2(20).
93. Защук, М.С. Стратегия предприятия / М.С.Защук / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган – Барановского» – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2016. – 286 с.
94. Звягинцев, И.В. Оценка эффективности системы управления знаниями на промышленном предприятии / И.В. Звягинцев, О.В. Рузакова // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-3. – С. 557-560.
95. Иванова, М.Г. Управление интеллектуальной собственностью в решении задач инновационного развития российского общества (социологический анализ): Автореф. ... д-ра социол. наук. / Иванова Марина Германовна. – Москва, 2008. – 58 с.

96. Иванова, М.Г. Управление интеллектуальной собственностью в решении задач инновационного развития российского общества (социологический анализ): Автореф. ... д-ра социол. наук. Москва, 2008. – 58 с.
97. Иванова, Т. Ю. Влияние управления изменениями на устойчивость организации / Т. Ю. Иванова, О. В. Жесткова // Менеджмент: теория и практика. – 2001. – № 1-2. – С.96-101.
98. Инновационное развитие : экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями: коллективная монография / под общ. ред. Б. З. Мильнера; науч. ред. Т. М. Орлова. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 624 с.
99. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальным и ресурсами / Зинов В.Г., Лебедева Т.Я., Цыганов С.А.; Под ред. Зинов В.Г. - М.:ИД Дело РАНХиГС, 2014. – 300 с.
100. Инновационные технологии управления человеческими ресурсами: коллективная монография / Под редакцией к.э.н. А.А. Корсаковой, д.с.н. Е.С. Яхонтовой. - М.: МЭСИ, 2012. - 230 с.
101. Инновационный менеджмент / В.А. Семиглазов и др. - Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. - 172 с.
102. Интеллектуальный капитал - стратегический потенциал организации / П.В.Беспалов, А.Л.Гапоненко, В.И.Корниенко и др.; Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М.; Моск. междунар. высш. шк. бизнеса "МИРБИС" (ин-т). - М.: Соц. отношения, 2003. - 177 с.
103. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Томас А.Стюарт ; пер. с англ. В. А. Ноздриной. - Москва : Поколение, 2007.- 498 с.
104. Исмагилова, В.С. Современная инновационная концепция экономики – путь конструктивного выхода из кризиса / В. С. Исмагилова, О. В. Лобастова // Вестник УГАТУ. – 2010. – № 1(36). – С.191-197.
105. Итоги 2017 г. и планы Минэкономразвития ДНР // Деловой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/itogi-2017-i-planyiminekonomrazvitiya-dnr-otchet-viktorii-romanyuk/>

106. Івашина О.Ф. Економічний розвиток: інституціональний погляд / О.Ф. Івашина // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 2. – С.11-14.

107. Калюжный В.В. Критический анализ сущности и эквивалентности признаков при доказательстве нарушения прав интеллектуальной собственности // Актуальные проблемы права: теория и практика. Сборник научных трудов / Ред. кол. : Л.И.Лазор (гл. ред.). – Луганск : Луганский университет имени Владимира Даля, 2015. № 29. – С. 146 – 155.

108. Карлофф, Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 2004. – 239 с.

109. Качество трудовых ресурсов предприятия. Важность практической подготовки специалистов / И.С. Гончаров, Е.Ю. Шалевская, М.А. Гончаренко // Менеджер: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2018. – № 3 (85). – С. 148-153.

110. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с.

111. Кириллов А.В. Методологические аспекты оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью в условиях развития инновационного предпринимательства / А.В. Кириллов // Вестник ГУУ. – 2014. – №11. – С. 20-23.

112. Кирилук О.М., Легчилина Е.Ю. Оценка интеллектуально-креативных ресурсов в системе управления организацией / О.М. Кирилук, Е.Ю. Легчилина // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 7-3. – С. 595-600.

113. Кирьянов, Б. Ф. К теории построения интегральных показателей качества систем на основе линейных математических моделей [Текст] / Б. Ф. Кирьянов, Д. В. Кирьянов // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 4. – С. 73-74

114. Клейнер, Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к "сверхновой" // Российский журнал менеджмента. 2006. №1. том 4. С.113-122.

115. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. - М.: Наука, 2004. - 240с

116. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.
117. Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В. Л. Макаров// М.: Интерреклама. — 2003. — 352 с.
118. Колпаков, В.М. Стратегический кадровый менеджмент / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. — К. : МАУП, 2005. — 744 с.
119. Колпакова, О.Н. Управление интеллектуальным капиталом: концепции и подходы // Экономика и организация инновационно-инвестиционной деятельности: сборник научных трудов - Уфа, РИО БАГСУ — 2009.
120. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Изб. труды. - М.: Экономика, 2002.
121. Кононенко, И.В. Оптимизация развития производственных систем, представленных имитационными моделями. — Киев, 1990. — 31 с. — (Препр. АН УССР. Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова; 90–36)
122. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. — К.: Вильямс, 1999. — 1055 с.
123. Кочубей, Р.В. Содержание понятия «предпринимательская структура» [Текст] / Р.В. Кочубей // Маркетинг и менеджмент инноваций. — 2012. — №1. — С. 64-68.
124. Кошелев, В. М. Организация и функционирование информационно-консультационной службы для сельских товаропроизводителей [Электронный ресурс] / В. М. Кошелев, Р. В. Костина. - М. : МСХА, 2000. — Режим доступа: <http://www.ftcntr.ru/Distlrng/Book/content.htm>
125. Кошелева, Е.Г. Экономическая безопасности субъектов малого и среднего бизнеса / Е.Г. Кошелева // Торговля и рынок. — 2018. — Вып. 1(45). — С. 43-53.

126. Кошелева, Е.Г. Анализ региональных особенностей развития предпринимательства / Е.Г. Кошелева // Вестник ДонНУ. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 2. – С. 110-118.

127. Кошелева, Е.Г. Мониторинг предпринимательской активности: теоретико-методологический подход. – Вестник ДонНУ. Серия В. Экономика и право. – 2018. - № 1. – С. 68-79.

128. Кошелева, Е.Г. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности / Е.Г. Кошелева // Science of the XXI century: problems and prospects of researches. – 2017. – vol. 2. – p. 20-26.

129. Круглов, В.И. Стратегическое управление компанией / В.И. Круглов. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

130. Кузьмина, С.Н. Управление интеллектуальными ресурсами как основа повышения эффективности деятельности организации // Проблемы современной экономики, 2011. – №4. – С.416-419.

131. Кулик Б.А., Зуенко А.А., Фридман А.Я. Алгебраический подход к интеллектуальной обработке данных и знаний / Б.А. Кулик Б.А., А.А. Зуенко, А.Я. Фридман / СПб.: Политехн. ун-та., 2010. – 235 с.

132. Лавренко, А. С. Кластеризация в задачах ассортиментного планирования в торговых сетях / А. С. Лавренко// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №5 (29). – Режим доступа : <http://uecs.ru/marketing/item/474-2011-05-31-06-46-28>

133. Лекаркина, Н.К. Интеллектуальный капитал в оценке интеллектуальной собственности / Н.К. Лекаркина // Оценка инвестиций. – 2017. – № 1 (5). – С. 35-52.

134. Лиходедова, Т.В. Влияние отраслевых особенностей на формирование интеллектуальной собственности предприятий розничной торговли / Т.В.Лиходедова // Состояние и траектория развития торговли Донецкой Народной Республики: сб. матер. II Междунар. науч.-практ. конф. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2019. – С.115-123.

135. Лиходедова, Т.В. Стратегия формирования интеллектуальной собственности в предпринимательских структурах розничной торговли / Т.В. Лиходедова // Матер. Междунар. управлен. конгр. – Белгород, 2018. – С.135-140.

136. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / Т.В. Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: матер. V Междунар. науч.-практ. Интернет-конф., 2016 г., 29 февр., г. Донецк: в 2 т. – т.1. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2016. – С.116-118.

137. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность предприятия как средство повышения его рыночной стоимости / Т.В. Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2017. – Вып.6. – С. 232-236.

138. Лиходедова, Т.В. Концептно-ориентированный подход к разработке стратегии формирования интеллектуальной собственности предприятий розничной торговли / Т.В.Лиходедова // Вестник Ин-та эконом. исслед. – 2019. – №1. – С.44-51.

139. Лиходедова, Т.В. Научно-методический подход к оценке объектов интеллектуальной собственности в структуре развития персонала торгового предприятия / Т.В.Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – Вып.7. – С.168-172.

140. Лиходедова, Т.В. Формирование кадровой стратегии в общей системе управления персоналом предприятия / Т.В. Лиходедова, Л.И. Донец // Научный вестник Одесского национального экономического университета . – 2014. – № 1 (209). – С.45-54.

141. Лиходедова, Т.В. Обусловленность оценки интеллектуальной собственности торгового предприятия её функционально-целевыми бизнес-компонентами / Т.В. Лиходедова // Экономические и гуманитарные науки. – 2018. – №1 (312). – С.92-100.

142. Лиходедова, Т.В. Парадигмальный подход к формированию дефиниции интеллектуальной собственности / Т.В.Лиходедова // Экономика Донбасса: векторы социально-экономического и исторического развития : сб. матер. II Междунар. науч.-практ. конф. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2019. – С.248-253.

143. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность как стратегический ресурс предприятия / Л.И.Донец, Т.В.Лиходедова // Вестник Донецкого нац. Ун-та. Сер. В.: Экономика и право. – 2016. – № 1 – С.51-57.

144. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность как компонента инновационного маркетинга / Л.И.Донец, Т.В.Лиходедова // Инновационные направления развития маркетинга: теория и практика : матер. V Междунар. науч.-практ.конф., 2016 г., 8 апр., г. Луганск. – Луганск: ЛГУ им.В.Даля, 2016. – С.61-64.

145. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность как стратегический ориентир развития предпринимательских структур розничной торговли / Т.В. Лиходедова // Новое в экономической кибернетике. – № 2-3. – 2019. – С.140-149.

146. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Матер. V междунар. науч.-практ.Интернет-конф. «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (Донецк, 29 февр. 2016 г./ ГО ВПО «Донецк. нац.ун-т экон.и торговли им.М.Туган-Барановского », каф. экономики предприятия; сост.: Л.И.Донец. - Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2016. – 244с. – С.116-118.

147. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальная собственность предприятия как средство повышения его рыночной стоимости // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб.науч.стат. Вып.6 / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М.Туган-Барановского», каф. экономики предприятия; сост.: Л.И.Донец. - Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – 256с. – С.232-236.

148. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальные императивы развития предприятия на рынке розничной торговли Донецкой Народной Республики / Т.В.Лиходедова // Механизмы модернизации социально-экономического и инновационно-технологического развития Донбасса: коллективную монограф. / В.О. Бессарабов [и др.]; Под ред. Е.М. Азарян. – Донецк: Фолиант, 2019. – С.153-173.

149. Лиходедова, Т.В. Интеллектуальный капитал как индикатор повышения рыночной стоимости предприятия / Т.В. Лиходедова // Materials of the XIII International scientific and practical Conference Science and civilization - 2018 , January 30 - February 7 , 2018 Economic science. : Sheffield. Science and education LTD – p.49-54.

150. Лиходедова, Т.В. Ключевые детерминанты реализации интеллектуальных ресурсов на основе системно-динамической модели / Т.В. Лиходедова // Торговля и рынок. – 2019. – № 4. – С. 91-99.

151. Лиходедова, Т.В. Компонентная структура системы управления интеллектуальной собственностью предприятия / Т.В. Лиходедова // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сб. науч. трудов. – Симферополь : АРИАЛ, 2017. – С.320-324.

152. Лиходедова, Т.В. Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов / Т.В. Лиходедова // Менеджер. – 2019. – № 3. – С. 174-181.

153. Лиходедова, Т.В. Критериальная система оценивания интеллектуальной собственности торговых предприятий: кластерный подход / Л.И. Донец, Т.В. Лиходедова // Менеджер. – 2018. – № 3(85). – С.153-161.

154. Лиходедова, Т.В. Научно-методический подход к интегральной оценке интеллектуальной собственности торгового предприятия / Т.В. Лиходедова // Теоретические и прикладные аспекты инвестиционно-инновационного развития экономических систем: монография / Под ред. О.Л. Некрасовой. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2018. – С.189-196.

155. Лиходедова, Т.В. Научно-методический подход к оценке объектов интеллектуальной собственности в структуре развития персонала торгового предприятия / Т.В. Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб.науч.стат. - Вып.7 / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М.Туган-Барановского», каф. экономики предприятия; сост.: Л.И.Донец. - Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – С.168-172.

156. Лиходедова, Т.В. Обоснование стратегии формирования интеллектуальной собственности предприятия / Т.В. Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2019. – Вып.8. – С.296-300.

157. Лиходедова, Т.В. Обоснование стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов / Т.В. Лиходедова // Торговля и рынок. – 2019. – № 3. – С.108-116.

158. Лиходедова, Т.В. Оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики / Т.В. Лиходедова // Торговля и рынок. – 2018. – № 4, т.2. – С. 81-89.

159. Лиходедова, Т.В. Стратегическое развитие предприятия в инновационной среде // Теория и практика коммерческой деятельности : сб. матер. XVII Всерос. с междунар. участием науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов, 2016 г., 14–15 апр., г. Красноярск. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – С.101-104.

160. Лиходедова, Т.В. Сущностно-содержательная характеристика развития предпринимательских структур / Т.В. Лиходедова // М.И. Туган-Барановский: творческое наследие в современном прочтении: матер. науч.-практ.конф., 2019 г., 30 окт., г. Донецк. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019. – С.58-60.

161. Лиходедова, Т.В. Управление знаниями в контексте организационного развития предприятия // Механизмы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия :

монография / под общ. ред. Л. И. Донец / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган – Барановского. – Краматорск: ООО «Каштан», 2018 - 276 с. - С. 97-110.

162. Лиходедова, Т.В. Функционально-целевая архитектура оценки интеллектуальной собственности предприятия / Л.И.Донец, Т.В.Лиходедова // Вестник Донецкого нац. ун-та. Серия В: Экономика и право. – 2017. – № 3 – С.17-23.

163. Лукашевич, В. HR-технології в підготовці менеджера / В. Лукашевич, В. Рябченко, Л. Червона // Вища освіта України. – 2006. – №2. – С. 99-106.

164. Лукичева, Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2008. – 551 с.

165. Луур, Х. Развитие концепции матричного моделирования поля эффективности. – Труды Таллинского политехнического института, 1989. – № 689. – С. 18– 26.

166. Луцык, М.В. Источники, запасы и приоритетные пути эффективного использования интеллектуальных ресурсов / М.В. Луцык // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIV междунар. науч.-практ. конф. № 2(34). – Новосибирск: СибАК, 2014. – С.54-60.

167. Люкшинов, А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.

168. Макаров, Е.И. Интеллектуальная собственность как реализованная инновация / Е.И. Макаров, С. Н. Дьяконова // ИВД. 2012. – №2 – С. 329-334.

169. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/3f5/3f5e9fa0e3d74b7d930b540f1cb3c6a1.pdf>

170. Мальтус, Т.Р. Опыт о законе народонаселения. - Петрозаводск, 1993.– 453 с.

171. Марченко, Т.И. К методологии управления интеллектуальными ресурсами региона: сравнительная характеристика интеллектуальных и физических ресурсов // Креативная экономика. – 2009. – Том 3. – № 12. – С. 54-59.

172. Мельник, Л.Г. Методология развития: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 601 с.

173. Мельник, Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем : монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2015. – 447 с.

174. Меньшиков, С.М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу [Текст] / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. - М.: Международные отношения. - 1989 – 272 с.

175. Мересте, У. Матричная концепция изучения экономической эффективности (на примере сравнительного анализа динамики эффективности производства европейских стран – членов СЭВ с 1970 по 1977гг.// Труды Таллинского политехнического института. 1981. - № 506. – С.15-44.

176. Мересте, У.И. Основы теории поля эффективности (новый подход к изучению эффективности производства путем ее полносистемного моделирования // Труды Таллинского политехнического института, 1985. - № 605. – С. 5– 34.

177. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер.с англ. – Москва : Дело, 2010. – 704 с.

178. Методы определения коэффициентов важности критериев / А.М. Анохин, В.А. Готов, В.В.Павельев [и др.] // Журнал Автоматика и телемеханика. – Москва, 1997. – № 8. – С. 3–35.

179. Миносян, А.А. Роль интеллектуальных ресурсов в обеспечении инновационного развития предприятия //Вектор науки ТГУ. Сер. «Экономика и управление». — 2012. — № 1 (8). — С. 67-70.

180. Михайлов, А.М. Экономическая природа интеллектуального капитала и его взаимосвязь с человеческим капиталом / А.М. Михайло, Е.Ю.

Пронина // Вестник Самарского государственного экономического университета, Самара. – №5(103). – 2013. – С.85-89.

181. Новаковская, О.А. Генезис понятий «бизнес-структура» и «предпринимательская структура» [Текст] / О.А. Новаковская, Э.Д. Алыева // Вестн. Бурятского госуд. ун-та. – 2014. – №2. – С. 92-95.

182. Новосельцев, О. В. Системный анализ кодификации интеллектуальной собственности //История государства и права. – 2008. – № 3. – С. 7-12.

183. Общая теория статистики/ И.И. Елисеева, М. М. Юзбашев. - 4 изд., перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2003. - 480 с.

184. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка (онлайн версия) / Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-28645.htm>.

185. Околокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г. Околокова. – СПб.: С-ПбГТУ, 2001. – 293 с.

186. Организация выбора рациональной стратегии инновационного развития предприятий : монография / В.Н. Гончаров, М. А. Гончаренко, М. Н. Шевченко, И. В. Толок. – Луганск: Ноулидж. – 2016. – 199 с.

187. Організація підприємства: історичний нарис і сучасні тенденції розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-60/doc-78>

188. Орлов, А.И. Методы принятия управленческих решений : учебник / А.И. Орлов. – Москва : КНОРУС, 2018. – 286 с.

189. Основные проблемы государственно-правового строительства в ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://pravograd.org/osnovnye-problemy-gosudarstvenno-pravovogo-stroitelstva-v-dnr/>>.

190. Пашигорева, Г.И. Интеллектуальная собственность на рынке инноваций [Электронный ресурс] / Г. И. Пашигорева // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2 (54). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-na-rynke-innovatsiy>

191. Пиявский, С.А. Метод универсальных коэффициентов при принятии многокритериальных решений / С.А. Пиявский // Онтология проектирования. – 2019. – №3(29). – С.449-468

192. Погорелов, Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види [Електронний ресурс] / Ю.С. Погорелов. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez7.htm>

193. Пономаренко, В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.

194. Портер, М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э.Портер - М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

195. Прокопчук, Г.А. Роль инновационных социотехнических систем в переходе к устойчивому развитию / Георгий Артурович Прокопчук : автореферат диссертации по философии, специальность ВАК РФ 09.00.08/– М.: сектор междисциплинарных проблем научно-технического развития, ин-т философии РАН , 2010.

196. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный ресурс]. – Финансовый менеджмент. – 2004. – №4. – Режим доступа: <<http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html>>

197. Прохоров, А. Н. Основные подходы к определению сущности понятия «интеллектуальная собственность» / А. Н. Прохоров // Вестник ТюмГУ. – 2012. – №11. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-ponyatiya-intellektualnaya-sobstvennost>.

198. Прохоров, А.Н. Роль интеллектуальной собственности в повышении уровня конкурентоспособности организации / А.Н. Прохоров // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 4. – С.141-144.

199. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. – Київ : Вища школа, 1982. – 215 с ; Философский энциклопедический словарь / Гл. ред. Л. Ф.

Ильичев, П. Н. Федосеев и др. – Москва : Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.

200. Пушкарь, А., Тридид А.. Стратегическое управление развитием предприятия // БИЗНЕСИНФОРМ. – 1999. – № 11-12. – С. 126-137.

201. Раєвська, О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвська. – Харків, 2006. – 496 с.

202. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь: Монография / под ред. А.А.Шубина, А.А.Садекова. – Донецк: ДонНУЭТ, 2009. – 550 с.

203. Рикардо, В. Антология экономической классики / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – М.: Эконом, Ключ, 1993. – 478 с.

204. Романченко, Т.П. Сущность и роль современных информационных технологий в экономике предпринимательства / Т.П. Романченко // Научный вестник ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет». – Луганск: ГОУ ЛНР ЛНАУ, 2018. – № 1. – С.300-305.

205. Роос, И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить / И. Роос. – Маркетинг. – 1998. – № 3. – С. 17-25.

206. Руус, Й. Интеллектуальный капитал / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстем. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.

207. Синева, Н.Л. Интеллектуальные ресурсы как основа развития инновационного предприятия / Н.Л.Синева, Е.В. Яшкова, Д.А.Бугара // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – №3 (29). – С.135-141.

208. Синева, Н.Л. Развитие системы инновационно-креативного менеджмента организации / Н.Л. Синева, Д.А. Томайлы // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. – № 3 (43). – С. 126-129.

209. Смирнов, Э. А. Основы теории организации / Э.А. Смирнов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 375 с.

210. Смит, А. Исследования о богатстве народов / Адам Смит ; пер. М. Щепкина. Москва : Типография М. Г. Волчанинова, 1895. 288 с.
211. Снегирева, В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. - М.: СПб: Питер, 2005. - 411 с.
212. Самойленко, Н. Н. Основные методические подходы к управлению интеллектуальной собственностью / Н. Н. Самойленко // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2013. - № 3. - С. 76-80.
213. Стенькина, Е.Н. Роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии территории / Е.Н. Стенькина, Е.Э. Котляр // Молодой ученый. – 2018. – №19. – С. 73-75.
214. Степин, В.С. Классика, неклассика, пост-неклассика: критерии различения / В.С. Степин // Постнеклассика: философия, наука, культура / отв. ред. Л.П. Киященко и В.С. Степин. – СПб., 2009. – С. 249-295.
215. Стратегическое управление и повышение эффективности использования трудовых ресурсов предприятиях / Гончаров В.Н., Чернев В.П., Толок И.В., Яковенко Д.К. // Научный вестник Луганского национального аграрного университета, 2017. – № 1-3. – С. 52-57.
216. Стрелкова, К.В. Интеллектуальные ресурсы как фактор обеспечения социально-экономического развития общества / К.В. Стрелкова // Молодой ученый. – 2012. – №3. – С. 200-204.
217. Судариков, С. А. Право интеллектуальной собственности / С.А. Судариков. – М. : ТК Велби, Проспект, 2008. – 368 с.
218. Сфера торговли ДНР демонстрирует устойчивую положительную динамику развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://smdnr.ru/sfera-torgovli-dnr-demonstriruet-ustojchivuyu-polozhitelnuyu-dinamiku-razvitiya/>>.
219. Татаркин, А.И. Интеллектуальный ресурс общества: сущность, классификация и роль в социально-экономическом развитии / А.И. Татаркин // Бизнес, менеджмент и право // Бизнес. Менеджмент. Право. – 2010. – № 2. – С. 32-40.

220. Тисунова, В.Н. Оценка эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятия / В. Н. Тисунова // Торговля и рынок. – 2019. – № . – С. 114-120.

221. Тисунова, В.Н. Роль интеллектуальных ресурсов в повышении конкурентоспособности предприятия / В. Н. Тисунова // Торговля и рынок. – 2019. – № 3, т.2 – С.169-177.

222. Тисунова, В.Н. Бизнес в сфере торговли: малое предпринимательство в единстве его основных компонентов / В. Н. Тисунова // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2017. – № 4. – С. 155-158.

223. Тисунова, В.Н. О перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Луганской Народной Республике / В.Н. Тисунова, Ю.Ш. Каширина // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2018. – № 1(7). – С. 186-193.

224. Титов, Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>

225. Ткачева, Л.Е. Концептуальные основы процессов управления предпринимательскими структурами / Л.Е. Ткачева // Транспортное дело России. – 2008. – № 5. – С. 114-117.

226. Тодаро, М. П. Экономическое развитие / М. П. Тодаро; пер. с англ. – Москва : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

227. Толуев, Ю. И. Имитационное моделирование логистических сетей / Ю.И. Толуев //Логистика и управление цепями поставок. – 2008. – № 2/25.

228. Туган-Барановский, М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальн. истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – К.:Наук.думка, 2004. – 764 с.

229. Тюхматъев, В. М. Интеллектуальная собственность в системе современных рыночных отношений [Электронный ресурс] / В.М. Тюхментъев // Вестник Саратовского государственного социально-

экономического университета. – 2010. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-v-sisteme-sovremennyh-rynochnyh-otnosheniy>

230. Україна у цифрах. 2018 : стат.збір.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/Ukr_cifra_2018_u.pdf

231. Урманцев, Ю.А. Симметрия и асимметрия развития / Ю.А. Урманцев // Сознание и физическая реальность. – 1997. – Том 2. – № 2. – С. 80-83.

232. Усольцева, С. В. Интеллектуальная собственность: проблемы гражданско-правового оборота / С.В. Усольцева // Юридический мир. – 2007. – № 2. – С. 50-59.

233. Федосин, С.Г. Основы синергетики. Философия носителей / С.Г. Федосин. – М., «Едиториал УРСС», 2003 г. - с. 55-56.

234. Философская энциклопедия. Т.4 «Наука–логики» – Сигети. Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: «Советская энциклопедия», 1967. – 592 с.

235. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев и др. – Москва : Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.; Экономический словарь-справочник / Под ред. С.В. Мочерного. – Киев : Фемина, 1995. – 368 с.

236. Французова, М.А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации / М.А. Французова // Транспортное дело России. – 2008. – №3. – С. 11-19.

237. Цыбулев, П.Н. Оценка интеллектуальной собственности / П.Н. цыбулев. – К.: Институт интеллектуальной собственности и права. – 2003. – 184 с.

238. Ченцова, М.В. Особенности формирования экономики знаний в современных условиях. – автореф. дис. канд. экон.наук: 08.00.01 [Электронный ресурс] / Ченцова Мария Викторовна. – Москва, 2008. – Режим доступа: <www.ifap.ru/library/book350.pdf>.

239. Чепракова, Т.Н. Проблемы интеллектуальных ресурсов и интеллектуальной собственности в России [Электронный ресурс] / Т.Н. Чепракова, Н.А. Дубровина. – Режим доступа: <[http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/ 7_140953.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/7_140953.doc.htm)>

240. Шалевская, Е.Ю. Влияние информационных экстерналий на развитие человеческого капитала / Е.Ю. Шалевская, О.Ю. Омельченко // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2017. – № 1-1 (23). – С. 93-99.

241. Шаповалов, В.И. Социотехническая концепция муниципального управления / В.И.Шаповалов, Н.С.Матющенко // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 2 – С. 219-224.

242. Шершнева, З.Е. Стратегическое управление / З.Е. Шершнева, С.В. Оборская. – Киев: КНЭУ, 2012. – 684 с.

243. Шильникова, И.Б. Интеллектуальный капитал в стратегии инновационного развития Российской Федерации // Ученые заметки ТОГУ. – 2015. – № 1. – С 251-255.

244. Штангрет, А. М. Формування постіндустріального суспільства як передумова розвитку економіки знань [Электронный ресурс] / А.М. Штангрет // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2012. - № 1. - С. 78-87. - Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2012_1_12>.

245. Шубравська, О. В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36-42.

246. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия/ Й.А.Шумпетер; пер. В.С. Автономов. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

247. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад /коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. –260 с.

248. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: науч. докл. / Коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы – Донецк, 2017. – 84 с.

249. Янг, С. Системное управление организацией [Электронный ресурс] / Пер. с англ. под ред. С.П. Никанорова, С.А. Батасова. - М.:Советское радио», 1972. – 456 с. - Режим доступа <https://studfiles.net/preview/3595299/page:5/>

250. Albert, S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital // Open University Business School Working Paper. – 1996. – № 15.

251. Carvalho, K.L., Saraviva A.F., Costa Jr., R. P. The contribution of organizational life cycle theories for management accounting research // Rev. Adm. Mackenzie. – 2010. – № 4. – Vol.11. – P. 98–130.

252. Daft, R.L. Organization Theory and Design. Mason : South–Western Cengage Learning. – 2010. – 649 p.

253. Daum, J.H. Intangible Assets. Bonn: Galileo Press, 2002. – pp. 152-154.

254. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000. – pp. 12-16.

255. Miller, D., Shamsie J. Learning across the life cycle: experimentation and performance among the Hollywood studio heads // Strategic Management Journal. 2001. № 8. – Vol. 22. – P. 725–745.

256. Quinn, R. E., Cameron K. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence // Management Science. - 1983. №. 1. Vol. 29. P. 33–51.

257. Schieritz, Nadine and Milling Peter. Modeling the Forest or Modeling the Trees – A Comparison of System Dynamics and Agent-Based Simulation// The 21st International Conference of the System Dynamics Society. New York, USA, 2003.

258. Torbert, W R. Pre-Bureaucratic and Post-Bureaucratic Stages of Organization Development // Interpersonal Development. 1974. – Vol. 5. – N 1. – P. 1-25.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Категориальный аппарат развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов

Таблица А.1 – Стадии жизненного цикла предпринимательских структур

Автор(ы) модели	Классические стадии жизненного цикла			
	Рождение	Рост	Стабильность	Сокращение (ликвидация)
Г. Липпитт, У. Шмид	Рождение	Юность	Зрелость	-
И. Адизес	Выхаживание	Младенчество Детство («Go-Go») Юность	Расцвет Стабильность Аристократизм	Ранняя бюрократизация («Salem City») Бюрократизация Смерть
Л. Грейнер	Предпринимательство	Управление	Делегирование Координация	Сотрудничество
Г. Б. Клейнер	Возникновение Становление	Рост	Насыщенность	Спад Ликвидация
Е. Н. Емельянова, С. Е. Поварницына	Тусовка	Механизация	Внутреннее предпринимательство	Управление качеством
Л. Данко	Тяжелая работа	Создание мифов	Комфорт	
Р. Куинн, К. Камерон	Предпринимательство	Коллективность	Формализация и контроль	Усовершенствование структуры
Р. Дафт	Предпринимательство	Коллективность	Формализация	Усовершенствование
Д. Миллер, П.Фризен	Рождение	Развитие	Зрелость, Расцвет	Упадок
У. Торберт	Стадия фантазий Стадия инвестиций Стадия определений	Стадия предопределения производительности Стадия свободного выбора структуры	Стадия базовой общности	Стадия либеральных порядков

Таблица А.2 – Сущность понятия «развитие»

Автор(ы)	Определение	Источник
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [177]	Развитие – это долгосрочная программа усовершенствования возможностей разрешать разные проблемы и способностей к возобновлению, особенно путем повышения эффективности управления культурой организации.	<i>Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – Москва : Дело, 2010. – 704 с.</i>
О.В. Раєвнева [201]	Развитие – это уникальный процесс трансформации открытой системы в пространстве и времени, который характеризуется перманентным изменением глобальных целей его существования путем формирования новой диссипативной структуры и переводом его в новое состояние функционирования.	<i>Раєвнева, О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Харків, 2006. – 496 с.</i>
О.В. Шубравская [245]	Развитие – это процесс перехода системы из одного состояния в другой, что сопровождается изменением ее качественных и количественных характеристик.	<i>Шубравська, О. В. Сталій економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36-42.</i>
В.С. Пономаренко, О.М. Тридид, М.О. Кизим [193]	Развитие – это процесс количественно-качественных изменений в системе, усложнение структуры и состава, в результате чего повышается ее сопротивляемость дестабилизирувавшему влиянию внешней среды и эффективность функционирования.	<i>Пономаренко, В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.</i>
С.А. Ерохин [86]	Развитие – это самоорганизационный процесс, имеющий две основные фазы: адаптацию (эволюционное развитие) и отбор.	<i>Ерохин С.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №1–2. – С. 4–17</i>
Л.Г. Мельник [173]	Развитие – это необратимое, направленное, закономерное изменение системы на основе реализации внутренне присущих ей механизмов самоорганизации	<i>Мельник, Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем : монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2015. – 447 с.</i>
М.П. Тодаро [226]	Развитие – это многомерный процесс, включающий реорганизацию всей экономической и социальной системы	<i>Тодаро, М. П. Экономическое развитие / М. П. Тодаро; пер. с англ. – Москва : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.</i>
С.П. Дунда [82]	Развитие – это изменение процесса или явления от простого к более сложному	<i>Дунда, С. П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С. П. Дунда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32/Dunda.pdf.</i>

Таблица А.3 – Сущность понятия «предпринимательская структура»

Автор(ы)	Определение	Источник
И.Н. Герчикова [60]	Предпринимательская структура – это состав субъектов рыночных отношений, в число которых входят только те организационно-хозяйственные единицы, целью которых является получение прибыли как конечного результата деятельности	<i>Герчикова, И.Н. Менеджмент / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 499 с. – С.16</i>
Е.А. Герасимова [59]	Предпринимательская структура – обособленная, гибкая к изменению внешних условий структура экономической системы, характеризующаяся устойчивостью, инновационностью, стратегической нацеленностью, конкуренто-способностью, покупательской направленностью, элементами которой являются подразделения или отдельные участники, основная цель которых – получение прибыли в результате использования имущества продажи товаров, оказания услуг, ведения работ.	<i>Герасимова, Е.А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности / Е.А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4. – С. 22-44</i>
В.М. Кошелев [124]	Предпринимательская структура – это юридическая форма коммерческого образования, занимающаяся от своего имени предпринимательством, т.е. извлекающая прибыль из результатов деятельности.	<i>Кошелев, В. М. Организация и функционирование информационноконсультационной службы для сельских товаропроизводителей [Электронный ресурс] / В. М. Кошелев, Р. В. Костина. - М. : Изд-во МСХА, 2000. – Режим доступа: http://www.ftcntr.ru/Distlrng/Book/content.htm</i>
Л.Е. Ткачева [225]	Предпринимательская структура – это самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка.	<i>Ткачева, Л.Е. Концептуальные основы процессов управления предпринимательскими структурами / Л.Е. Ткачева // Транспортное дело России. - 2008. - № 5. - С. 114 - 117.</i>

Автор(ы)	Определение	Источник
Р.В. Кочубей [123]	Предпринимательская структура – это система экономических, социальных, политических и духовных отношений, связанных с удовлетворением комплекса потребностей собственников и сотрудников путем взаимодействия с внешней средой, основанного на взаимосвязи процесса развития с созданием новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, рынков, технологий.	<i>Кочубей Р.В. Содержание понятия «предпринимательская структура» / Р.В. Кочубей // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2012. – №1. – С. 64-68.</i>
О.А. Новаковская, Э.Д. Алыева [181]	Предпринимательская структура - это такая структура, количество сотрудников которой не превышает 250 человек, а объем выручки составляет менее 1 миллиарда рублей в год, деятельностью является рациональное использование факторов производства для создания качественно нового продукта, а также получение прибыли, использование средств технического прогресса, что связано с появлением различных рисков, при этом ответственность полностью возложена на экономически самостоятельных частных лиц или организаций - создателей такой структуры.	<i>Новаковская, О.А. Генезис понятий «бизнес-структура» и «предпринимательская структура» / О.А. Новаковская, Э.Д. Алыева // Вестн. Бурятского госуд. ун-та. – 2014. – №2. – С. 92-95.</i>

Таблица А.4 – Сущность понятия «ресурсы»

Автор(ы)	Определение	Источник
[84]	Ресурсы – это дополнительные средства, которые являются основными элементами производственного потенциала и используются для достижения конкретных целей экономического развития	<i>Економічна енциклопедія – Т.2. – К.: Видавничий центр «Академія», Тернопіль: Академія народного господарства, 2001. – 510 с.</i>
М.А. Французова [236]	Ресурсы как все то, что используют экономические субъекты для достижения поставленных целей и задач и удовлетворения собственных потребностей и потребностей внешней среды	<i>Французова, М.А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации / М.А. Французова // Транспортное дело России. 2008. - №3. - С. 11-19.</i>
Дж. Барни [24]	Ресурсы – это практически все, что позволяет предприятию порождать и реализовывать стратегии, способствующие повышению её экономической и управленческой эффективности	<i>Барни, Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? - Да / Дж. Б. Барни // Российский журнал менеджмента, 2009. – № 2. – С.56-67.</i>
В.В. Солдатов [212]	Ресурсы – это денежные средства, ценности, запасы, имущество, кадры, компетенции и другие возможности осуществления деятельности предприятия	<i>Солдатов В.В. Стратегическое управление ресурсами / В.В. Солдатов // Современные аспекты экономики. 2010. – № 5. – С. 25-28.</i>
Дж. Блэк [34]	Ресурсы - это все, что способствует экономической деятельности: природные ресурсы (наземные, ископаемые, подводные); людские ресурсы, включая способности и квалификацию; товары производственного назначения, или производимые человеком средства производства	<i>Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский / Дж. Блэк. – М.: Весь мир, 2000. – 592 с.</i>

Таблица А.5 – Структура ресурсного обеспечения предпринимательских структур

Виды ресурсов	Автор(ы)								
	В.В. Ковалев, [116]	М.А. Вахрушина, [46]	Дж. Барни, [24]	Дж. Роос, [205]	С. Будзишевский, [40]	Ю.Э. Аппанова, [18]	А.В. Зайцев, [91]	М.А. Бендилов, Е.Ю. Хрусталева, [32]	Л.Г. Мельник, [172]
Материальные ресурсы	+	+	+	+	+	+	+	+	
Оборотные активы	+	+							
Трудовые ресурсы	+	+				+		+	+
Человеческие ресурсы			+	+	+				
Организационные ресурсы			+					+	
Денежные ресурсы				+					
Интеллектуальные (нематериальные) ресурсы				+	+	+	+	+	
Натуральные ресурсы					+				
Производственно-технические ресурсы						+			+
Финансовые ресурсы						+	+		
Информационные ресурсы						+		+	
Организационно-управленческие ресурсы						+			

Таблица А.6 – Сущность понятия «интеллектуальные ресурсы»

Автор(ы)	Определение	Источник
Н. Л. Синева, Е.В. Яшкова, Д.А. Бугара [208]	Интеллектуальные ресурсы - это основа креативной производственной политики предприятия, способствующей разработке эффективной стратегии развития и конкурентоспособности на рынке.	<i>Синева Н.Л., Томайлы Д.А. Развитие системы инновационно-креативного менеджмента организации // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. – № 3 (43). – С. 126-129.</i>
О.В. Гости́ева, Е.И. Аке́нтьева [70]	Интеллектуальные ресурсы – это совокупность накопленных знаний по разработанным технологиям и научным открытиям.	<i>Гостева О.В. Принципы управления интеллектуальными ресурсами организации / О. В. Гости́ева, Е. И. Аке́нтьева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №6 (37) Часть 3. – С. 36-37.</i>
Т.И. Марченко [171]	Интеллектуальные ресурсы – это ресурсы развития, а зрелость процессов управления ими определяет темпы развития.	<i>Марченко Т.И. К методологии управления интеллектуальными ресурсами региона: сравнительная характеристика интеллектуальных и физических ресурсов/ Т.И. Марченко // Креативная экономика. – 2009. – Том 3. – № 12. – С. 54-59.</i>
М.В. Луцык [166]	Интеллектуальные ресурсы — это ресурсы длительного использования в результате взаимодействия умений, навыков, накопленного опыта и результатов научно-технической деятельности.	<i>Луцык М.В. Источники, запасы и приоритетные пути эффективного использования интеллектуальных ресурсов / М.В. Луцык // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIV междунар. науч.-практ. конф. № 2(34). – Новосибирск: СибАК, 2014.</i>
А.А. Миносян [179]	Интеллектуальные ресурсы - это совокупные знания и мыслительные способности всех ее сотрудников, используемые ими для разработки наиболее эффективных решений во всех сферах деятельности предприятия, и позволяющих ей сохранить поступательное развитие.	<i>Миносян А.А. Роль интеллектуальных ресурсов в обеспечении инновационного развития предприятия / А.А. Миносян // Вектор науки ТГУ. Сер. «Экономика и управление». — 2012. — № 1 (8). — С. 67-70</i>

Автор(ы)	Определение	Источник
Чепракова Т.Н., Дубровина Н.А. [239]	Интеллектуальные ресурсы - это совокупность накопленных знаний, умений, информации, образование людей, технологические разработки и открытия, имеющие коммерческую ценность.	Чепракова Т.Н., Дубровина Н.А. <i>Проблемы интеллектуальных ресурсов и интеллектуальной собственности в России</i> http://www.rusnauka.com/17_APS_N_2013/Economics/7_140953.doc.htm
Головчанская Е.Э. [66]	Интеллектуальные ресурсы - система совокупности форм интеллектуальных ресурсов индивидуумов, формирующихся в результате активности на условиях инвестирования путем освоения новейших знаний с целью обеспечения устойчиво расширенного и сбалансированного воспроизводства национального богатства.	Головчанская Е.Э. <i>Воспроизводство интеллектуальных ресурсов в интеллектуальной экономике // Наука и инновации. – Минск: Республиканское унитарное предприятие "Издательский дом "Белорусская наука". - №1 (179). – 2018. С.20-24.</i>
Татаркин А.И. [219]	Интеллектуальные ресурсы - это система отношений по поводу производства новых или обогащенных (обновленных) знаний и интеллектуальных способностей индивидуумов, коллективов и общества в целом обеспечивать устойчиво расширенное и сбалансированное воспроизводство национального богатства на интенсивной основе в интересах повышения качества жизни всего населения и сохранения целостности Российской Федерации.	Татаркин А. И. <i>Интеллектуальный ресурс общества: сущность, классификация и роль в социально-экономическом развитии / А.И. Татаркин // Бизнес, менеджмент и право // Бизнес. Менеджмент. Право. 2010. № 2. С. 32–40.</i>

Таблица А.7 – Сущность понятия «интеллектуальный капитал»

Автор(ы)	Определение	Источник
С. Алберт, К. Бредли [250]	Интеллектуальный капитал – процесс преобразования знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, дающие конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям.	<i>Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital // Open University Business School Working Paper. – 1996. – № 15.</i>
Э. Брукинг [39]	Интеллектуальный капитал – совокупность нематериальных активов, способствующие созданию добавленной стоимости и без которых невозможно существование компании, а также развитие и создание её конкурентных преимуществ	<i>Брукинг А. Интеллектуальная собственность / пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001. 288 с.</i>
Дж. Даум [253]	Интеллектуальный капитал – структурированные знания и способности, основанные на связях и наделенные потенциалом развития и создания стоимости	<i>Daum J.H. Intangible Assets. Bonn: Galileo Press, 2002. S. 152-154.</i>
Л. Мельник [173]	Интеллектуальный капитал – умственные способности людей в совокупности с созданными ими материальными и нематериальными средствами, которые используются в процессе интеллектуальной деятельности.	<i>Мельник Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия / Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. — 400 с.</i>
Л. Эдвинссон [254]	Интеллектуальный капитал – особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников компании) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как: связи с потребителями, бизнес-процессы, БД, бренды и IT-системы)	<i>Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000, pp. 12—16.</i>
В. Н. Голубкин [67]	Интеллектуальный капитал – нематериальные (или неосязаемые) активы, которые не указываются в финансовых документах компании, но могут быть кодифицированы, оценены и управляются компанией	<i>Голубкин В.Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики [Текст] /В.Н. Голубкин, Л.П. Клеева, Л.В. Патока // Бизнес-образование. 2005. №1 (18). С. 6-12</i>

Автор(ы)	Определение	Источник
Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём [206]	Интеллектуальный капитал – обозначение творческих возможностей фирмы по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции	Руус Й., Пайк С., Фернстем Л. <i>Интеллектуальный капитал. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.</i>
Т. Стюарт [103]	Интеллектуальный капитал – интеллектуальный материал, который включает в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвует в создании ценностей.	<i>Интеллектуальный капитал : новый источник богатства организаций / Томас А.Стюарт ; пер. с англ. В. А. Ноздриной. - Москва : Поколение, 2007.- 250 с.</i>
А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова [102]	Интеллектуальный капитал – совокупность знаний, информации, опыта, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов и технологий коммуникации, способная создавать добавленную стоимость и обеспечивающая конкурентные преимущества коммерческой организации на рынке	<i>Интеллектуальный капитал - стратегический потенциал организации / П.В.Беспалов, А.Л.Гапоненко, В.И.Корниенко и др.; Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М.; Моск. междунар. высш. шк. бизнеса "МИРБИС" (ин-т). - М.: Соц. отношения, 2003. - 177 с.</i>
Б. З. Мильнер [98]	Интеллектуальный капитал – знания, навыки, принадлежащие как компании, так и отдельным лицам, а также структурные и культурные элементы	<i>Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б. З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2009. — 624 с</i>
А. М. Михайлов [180]	Интеллектуальный капитал – стоимость, авансированная в развитие знаний и способностей, формирующая в процессе производства прирост стоимости посредством создания нового знания.	<i>Михайлов А.М. Экономическая природа интеллектуального капитала и его взаимосвязь с человеческим капиталом / А.М. Михайло, Е.Ю. Пронина // Вестник Самарского государственного экономического университета, Самара. – №5(103). – 2013. – С.85-89</i>
И. Б. Шильникова [243]	Интеллектуальный капитал – это ресурс, рассматриваемый в качестве неограниченного и способствующего инновациям и модернизации экономики	<i>Шильникова И.Б. Интеллектуальный капитал в стратегии инновационного развития Российской Федерации // Ученые заметки ТОГУ. – 2015. – № 1. – С 251-255</i>

Таблица А.8 – Структурные составляющие интеллектуальных ресурсов
предпринимательских структур

Структурные составляющие интеллектуальных ресурсов	Головчанская Е.Э., [65]	Гостева О. В., Агентьева Е. И., [70]	Синева Н. Л., Яшкова Е.В., Бугара Д. А., [208]	Роос Дж., [205]	Татаркин А.Н., [219]
Физические ресурсы	+				
Ментальные ресурсы	+				
Эмоциональные ресурсы	+				
Социальные ресурсы	+				
Духовные ресурсы	+				
Глубинные ресурсы	+				
Потребительские ресурсы				+	
Организационные ресурсы				+	
Человеческие ресурсы				+	+
Организационные знания		+			
Результаты творческого труда персонала		+			
Результаты интеллектуального труда персонала		+			
Обучение и развитие персонала			+		
Интеллектуальная собственность			+		+
Инновационные технологии			+		
Рыночные ресурсы					+
Инфраструктурные ресурсы					+

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**Основные методы получения информации в процессе оценки развития и
уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских
структур Донецкой Народной Республики**

Методы сбора информации	ООО «СИГМА ЛЕНД»	ООО «ГАЛАКТИКА»	ООО «РТК»	ООО "ЗЛАТА"	ООО «Импульс»	ООО «Леотекс Групп»	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	ООО «ВЕКТОР»	ООО «СПКФ Юкас»	ООО «Арония»	ЧП «Триумф»	ООО «Люкс»	ЧП «Сакура»	ООО «Интенсив»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Изучение отчетов государственной статистики	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Изучение аналитических отчетов	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Изучение СМИ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Изучение сайтов конкурентов	2	2	2	2	2	2	1	2	0	0	0	0	0	0	0
Анализ внутренней отчетности	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Опрос торгового и управленческого персонала	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Опрос потребителей	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Посещение презентаций	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0
Анализ рекламных обращений конкурентов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Посещение выставок	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Посещение отраслевых конференций	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Анализ финансовой отчетности	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Опрос покупателей	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Опрос поставщиков	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1
Получение информации от прежних сотрудников	0	0	2	2	2	0	0	2	2	2	0	0	2	2	2
Mysteryshopping – «тайный покупатель»	0	1	2	1	1	0	1	2	1	1	0	1	2	1	1
Получение информации под видом поставщика	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Сбор информации в контактных аудиториях	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1
Сбор информации во время посещения или проведения рекламных акций	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2

Шкала оценки: 2 - метод всегда используется; 1 - метод редко используется; 0 - метод не используется.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Оценка интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

Таблица В.1 - Пример анкеты для оценки внешних условий развития
предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

*Анкетирование проводится с целью оценки интенсивности влияния факторов
внешней среды на развитие предпринимательских структур
Донецкой Народной Республики*

НАЗВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ _____

ТИП ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

- ☐ Гипермаркет
☐ Супермаркет
☐ «Магазин у дома»

1. Проводится ли в Вашей предпринимательской структуре оценка влияния факторов внешней среды на развитие?

- ☐ Да
☐ Нет

2. Оцените важность проведения оценки влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательской структуры

низкая				←————→			————→ высокая			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Оцените изменения условий внешней среды функционирования предпринимательских структур Донецкой Народной Республики за последние 3 года

- ☐ изменения внешней среды существенные
☐ изменения существенные, однако происходят постепенно
☐ изменения незначительные, и происходят достаточно редко

4. Оцените влияние факторов внешней среды на Вашу предпринимательскую структуру в течении последних трех лет

- ☐ существенное влияние
☐ изменения влияют на деятельность частично
☐ незначительное влияние

5. Как Вы считаете, какое количество показателей позволит комплексно оценить интенсивность влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур:

- ☐ меньше 4
- ☐ 5-8
- ☐ 9-12
- ☐ больше 12

6. Из приведенного перечня факторов индикатора модели GETS «Government – правительство» выберите те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики:

- ☐ стабильность правительства в Донецкой Народной Республике (1)
- ☐ эффективность действующей системы налогообложения предпринимательских структур (2)
- ☐ эффективность действующей системы бухгалтерского учета и отчетности (3)
- ☐ инфраструктурная государственная поддержка предпринимательских структур в целях формирования комфортных условий для ведения предпринимательской деятельности (4)
- ☐ совершенство регуляторной государственной политики (5)
- ☐ совершенство механизмов финансово-кредитной поддержки развития предпринимательских структур (6)
- ☐ государственное стимулирование модернизации технологий, инновационной деятельности, освоения новых видов продукции и услуг (7)
- ☐ государственная поддержка продовольственной безопасности (8)
- ☐ государственная поддержка участия предпринимательских структур в выставочных мероприятиях и ярмарках (9)
- ☐ степень монополизации рынка розничной торговли (10)
- ☐ государственная поддержка продовольственной безопасности (11)
- ☐ государственные меры по обеспечению финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса (12)
- ☐ дисциплина режима контроля деятельности предпринимательских структур по соблюдению санитарных требований и технических норм и правил, действующих ДСТУ, ГОСТов, ТУ и штрафные санкции (13)
- ☐ уровень бюрократии и коррупции (14)
- ☐ другие факторы (указать) _____

7. Упорядочите выбранные факторы индикатора модели GETS «Government – правительство» по степени важности для развития предпринимательской структуры

8. Из приведенного перечня факторов индикатора модели GETS «Есоному-экономика» выберите те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

- ☐ минимальный прожиточный минимум населения (1)
- ☐ уровень занятости населения (2)
- ☐ курсовая динамика (3)
- ☐ размер таможенных сборов (4)
- ☐ тарифы на коммунальные услуги и электроэнергию (5)
- ☐ ценообразование (6)
- ☐ уровень и темп инфляции (7)
- ☐ доступность образования (8)
- ☐ уровень динамики цен (9)
- ☐ структура экспортно-импортных операций (10)
- ☐ уровень развития внешнеэкономической деятельности (11)
- ☐ другие факторы (указать) _____

9. Упорядочите выбранные факторы индикатора модели GETS «Есоному-экономика» по степени важности для развития предпринимательской структуры

10. Из приведенного перечня факторов индикатора модели GETS «Tehnology - технология» выберите те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

- ☐ прогрессивность методов торговли предпринимательских структур (1)
- ☐ возможности технологического развития торговли (2)
- ☐ уровень инновационности расчетно-кассового оборудования (3)
- ☐ уровень инновационности организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товаров (4)
- ☐ уровень инновационности систем самообслуживания покупателей (5)
- ☐ уровень инновационности систем ведения учета товаров (6)
- ☐ уровень инновационности логистических процессов (7)
- ☐ уровень технологического обеспечения внутримагазинных операций с товарами (8)
- ☐ уровень технологического обеспечения товароснабжения предпринимательских структур (9)
- ☐ уровень технологического обеспечения торгового обслуживания покупателей (10)
- ☐ уровень развития технологий информационного консультирования покупателей о товаре (11)
- ☐ уровень инновационности маркетинговых и рекламных технологий (12)

☐ уровень развития технологических процессов хранения товаров, подсортировки, фасовки, упаковки (13)

☐ другие факторы (указать)_____

11. Упорядочите выбранные факторы индикатора модели GETS «Technology - технология» по степени важности для развития предпринимательской структуры

12. Из приведенного перечня факторов индикатора модели GETS «Society - общество» выберите те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

☐ социальные стандарты населения (1)

☐ уровень социального обеспечения и защиты населения (2)

☐ уровень развития потребительского кредитования (3)

☐ уровень реальных доходов населения (4)

☐ покупательская способность населения (5)

☐ отношение покупателей к программам лояльности предпринимательских структур (6)

☐ базовые жизненные ценности населения (7)

☐ миграционное «настроение» населения (8)

☐ покупательские предпочтения потребителей (9)

☐ уровень образования населения (10)

☐ темп демографического роста (11)

☐ экономическая и правовая защищенность населения (12)

☐ средний состав домохозяйств (13)

☐ развитость социальной инфраструктуры (14)

☐ развитость социальной политики в предпринимательских структурах (15)

☐ уровень социального развития Донецкой Народной Республики (16)

☐ другие факторы (указать)_____

13. Упорядочите выбранные факторы индикатора модели GETS «Society - общество» по степени важности для развития предпринимательской структуры

СПАСИБО ЗА ОТВЕТЫ

Таблица В.2 - Результаты анкетирования руководителей и ведущих менеджеров предпринимательских структур Донецкой Народной Республики, осуществляющих деятельность в сфере розничной торговли

[illegible]

Продолжение таблицы В.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
13	Дисциплина режима контроля деятельности предпринимательских структур по соблюдению санитарных требований и технических норм и правил, действующих ДСТУ, гостей, ТУ и штрафные санкции	9	0	14	11	19	0	20	31	20	30	0	0,87
14	Уровень бюрократии и коррупции	0	0	21	34	37	49	13	0	0	0	0	-1,01
	Экономика												0,00
15	Минимальный прожиточный минимум населения	35	42	31	17	29	0	0	0	0	0	0	-3,24
16	Уровень занятости населения	0	0	0	0	24	0	28	27	32	43	0	2,12
17	Курсовая динамика		9	7	9	8	21	17	34	22	27	0	1,14
18	Размер таможенных сборов	24	21	25	24	19	12	0	0	29	0	0	-1,68
19	Тарифы на коммунальные услуги и электроэнергию	0	0	0	9	17	29	21	29	17	32	0	1,45
20	Ценообразование	0	17	16	12	14	16	21	18	27	13	0	0,23
21	Уровень и темп инфляции	0	0	21	34	32	31	24	12	0	0	0	-0,75
22	Доступность образования	0	0	0	0	0	0	28	27	39	19	41	3,12
23	Уровень динамики цен	0	19	18	23	31	20	19	24	0	0	0	-0,91
24	Структура экспортно-импортных операций	29	23		31	24	0	17	19	11	0	0	-1,53
25	Уровень развития внешнеэкономической деятельности	22	21	42	24	13	0	12	11	9	0	0	-2,08
	Технологии												0,00
26	Прогрессивность методов торговли предпринимательских структур	0	0	17	13	9	0	28	38	36	13	0	1,16
27	Возможности технологического развития торговли	0	9	7	18	0	0	25	17	39	39	0	1,55
28	Уровень инновационности расчетно-кассового оборудования	0	0	0	0	0	0	31	19	17	31	24	2,36
29	Уровень инновационности организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товаров	0	0	12	4	9	27	19	27	24	32	0	1,43
30	Уровень инновационности систем самообслуживания покупателей	0	0	8	9	21	19	27	26	32	12		1,04
31	Уровень инновационности систем ведения учета товаров	0	0	0	0	0	9	24	39	34	29	19	2,69
32	Уровень инновационности логистических процессов	0	0	0	0	0	0	39	37	32	27	19	2,68

Окончание таблицы В.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
33	Уровень технологического обеспечения внутримagaзинных операций с товарами	0	0	0	0	0	0	42	41	34	36	0	2,40
34	Уровень технологического обеспечения товароснабжения предпринимательских структур	0	0	0	0	0	0	39	31	36	31	17	2,71
35	Уровень технологического обеспечения торгового обслуживания покупателей	0	0	0	0	0	0	42	43	45	24		2,33
36	Уровень развития технологий информационного консультирования покупателей о товаре	0	0	0	0	0	0	41	37	32	31	13	2,60
37	Уровень инновационности маркетинговых и рекламных технологий	0	0	0	0	0	0	32	37	33	38	14	2,77
38	Уровень развития технологических процессов хранения товаров, подсортировки, фасовки, упаковки	0	0	0	0	0	0	39	31	36	23	25	2,77
	Общество												0,00
39	Социальные стандарты населения	0	0	0	0	0	0	0	50	54	32	18	3,12
40	Уровень социального обеспечения и защиты населения	9	9	0	11	0	0	49	32	31	13	0	1,01
41	Уровень развития потребительского кредитования	154	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-5,00
42	Уровень реальных доходов населения	18	16	29	22		10	18	17	24	0	0	-1,05
43	Покупательская способность населения	21	19	16	23	18	0	29	21	7	0	0	-1,31
44	Отношение покупателей к программам лояльности предпринимательских структур	0	0	0	0	0	0	19	42	38	31	24	2,99
45	Базовые жизненные ценности населения	0	0	0	0	0	0	24	29	31	32	38	3,20
46	Миграционное «настроение» населения	19	10	6	11	23	5	19	39	22	0	0	-0,23
47	Покупательские предпочтения потребителей	0	0	0	0	0	0	41	32	39	42	0	2,53
48	Уровень образования населения	0	0	0	0	0	56	52	6	40	0	0	1,19
49	Темп демографического роста	0	0	0	0	0	0	37	43	56	18	0	2,36
50	Экономическая и правовая защищенность населения	0	9	7	8	15	10	21	17	19	28	20	1,53
51	Средний состав домохозяйств	0	0	0	0	0	0	12	19	39	38	46	3,56
52	Развитость социальной инфраструктуры	0	0	0	0	0	0		43	47	46	18	3,25
53	Развитость социальной политики	9	8	9	15	10	5	27	31	24	14	2	0,54
54	Уровень социального развития ДНР	0	7	9	18	14	19	29	44	14	0	0	0,35

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Оценка развития предпринимательских структур
Донецкой Народной Республики

Таблица Г.1 – Матричная модель оценки развития ООО «СИГМА-ЛЕНД» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	3,53	1								
	Пр	303,03	85,76	1							
Затраты (C)	ИО	3,58	1,01	0,01	1						
	ФОТ	4,61	1,30	0,02	1,29	1					
Ресурсы (P)	S	3,86	1,09	0,01	1,08	0,84	1				
	Ч	749,86	212,21	2,47	209,73	162,72	194,40	1			
	ОА	0,76	0,21	0,00	0,21	0,16	0,20	0,001	1		
	СК	1,15	0,33	0,00	0,32	0,25	0,30	0,012	1,52	1	
	ТО	7,59	2,15	0,03	2,12	1,65	1,97	0,01	10,01	6,60	1

Таблица Г.2 – Матричная модель оценки развития ООО «СИГМА-ЛЕНД» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	3,80	1								
	Пр	813,008	213,821	1							
Затраты (C)	ИО	3,820	1,005	0,005	1						
	ФОТ	3,048	0,802	0,004	0,798	1					
Ресурсы (P)	S	1,724	0,454	0,002	0,451	0,566	1				
	Ч	498,833	131,193	0,614	130,580	163,680	289,286	1			
	ОА	0,273	0,072	0,000	0,071	0,090	0,158	0,001	1		
	СК	0,502	0,132	0,001	0,131	0,165	0,291	0,001	1,838	1	
	ТО	2,560	0,673	0,003	0,670	0,840	1,484	0,005	9,380	5,102	1

Таблица Г.3 – Результативная матричная модель оценки развития ООО «СИГМА-ЛЕНД»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	1,09	1								
	Пр	1,38	1,27	1							
Затраты (C)	ИО	1,00	0,92	0,72	1						
	ФОТ	0,48	0,44	0,35	0,48	1					
Ресурсы (P)	S	0,49	0,45	0,36	0,49	1,03	1				
	Ч	0,48	0,44	0,35	0,48	1,01	0,97	1			
	ОА	0,40	0,37	0,29	0,40	0,83	0,81	0,828	1		
	СК	0,48	0,44	0,35	0,48	1,01	0,98	1,00	1,21	1	
	ТО	0,37	0,34	0,27	0,37	0,78	0,75	0,78	0,94	0,77	1

1										
1										
1	1									
1	0	0								
0	0	0	0							
0	0	0	0	0						
0	0	0	0	0	1	1				
0	0	0	0	0	0	0	0			
0	0	0	0	0	0	0	0	1		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Условные обозначения:

1 - положительная динамика изменения показателя (темп роста >100%)

0 - отрицательную динамику изменения показателя (темп роста <100%)

Рисунок Г.1 – Обобщенная матричная модель для ООО «СИГМА-ЛЕНД»

Таблица Г.4 – Матричная модель оценки развития ООО «Галактика» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	7,87	1								
	Пр	97,09	12,33	1							
Затраты (C)	ИО	8,57	1,09	0,09	1						
	ФОТ	3,58	0,45	0,04	0,42	1					
Ресурсы (P)	S	5,08	0,64	0,05	0,59	1,42	1				
	Ч	676,14	85,87	6,96	78,91	189,00	133,20	1			
	ОА	0,76	0,10	0,01	0,09	0,21	0,15	0,001	1		
	СК	0,96	0,12	0,01	0,11	0,27	0,19	0,00	1,26	1	
	ТО	0,57	0,07	0,01	0,07	0,16	0,11	0,00	0,75	0,60	1

Таблица Г.5 – Матричная модель оценки развития ООО «Галактика» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	7,25	1								
	Пр	434,78	60,00	1							
Затраты (C)	ИО	7,37	1,02	0,02	1						
	ФОТ	5,07	0,70	0,01	0,69	1					
Ресурсы (P)	S	7,09	0,98	0,02	0,96	1,40	1				
	Ч	1041,67	143,75	2,40	141,36	205,50	146,84	1			
	ОА	0,92	0,13	0,00	0,12	0,18	0,13	0,001	1		
	СК	1,26	0,17	0,00	0,17	0,25	0,18	0,00	1,37	1	
	ТО	21,82	3,01	0,05	2,96	4,30	3,08	0,02	23,73	17,33	1

Таблица Г.6 – Результативная матричная модель оценки развития ООО «Галактика»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,92	1								
	Пр	4,48	4,87	1							
Затраты (C)	ИО	0,86	0,93	0,19	1						
	ФОТ	1,42	1,54	0,32	1,65	1					
Ресурсы (P)	S	1,40	1,52	0,31	1,63	0,99	1				
	Ч	1,54	1,67	0,34	1,79	1,09	1,10	1			
	ОА	1,21	1,32	0,27	1,41	0,86	0,87	0,788	1		
	СК	1,32	1,43	0,29	1,53	0,93	0,94	0,86	1,09	1	
	ТО	38,19	41,49	8,53	44,40	26,95	27,32	24,79	31,46	28,99	1

1											
0											
1	1										
0	0	0									
1	1	0	1								
1	1	0	1	0							
1	1	0	1	1	1						
1	1	0	1	0	0	0					
1	1	0	1	0	0	0	1				
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	

Рисунок Г.2 – Обобщенная матричная модель для ООО «Галактика»

Таблица Г.7 – Матричная модель оценки развития ООО «РТК» в 2017

году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	7,14	1								
	Пр	18,87	2,64	1							
Затраты (C)	ИО	11,49	1,61	0,61	1						
	ФОТ	7,33	1,03	0,39	0,64	1					
Ресурсы (P)	S	9,00	1,26	0,48	0,78	1,23	1				
	Ч	859,89	120,38	45,57	74,81	117,36	95,50	1			
	ОА	0,76	0,11	0,04	0,07	0,10	0,08	0,001	1		
	СК	8,25	1,15	0,44	0,72	1,13	0,92	0,01	10,89	1	
	ТО	16,51	2,31	0,88	1,44	2,25	1,83	0,02	21,80	2,00	1

Таблица Г.8 – Матричная модель оценки развития ООО «РТК» в 2018

году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,25	1								
	Пр	13,70	2,19	1							
Затраты (C)	ИО	11,49	1,84	0,84	1						
	ФОТ	7,39	1,18	0,54	0,64	1					
Ресурсы (P)	S	9,25	1,48	0,68	0,80	1,25	1				
	Ч	954,96	152,79	69,71	83,08	129,18	103,27	1			
	ОА	0,99	0,16	0,07	0,09	0,13	0,11	0,001	1		
	СК	6,17	0,99	0,45	0,54	0,84	0,67	0,01	6,25	1	
	ТО	15,94	2,55	1,16	1,39	2,16	1,72	0,02	16,13	2,58	1

Таблица Г.9 – Результативная матричная модель оценки развития ООО «РТК»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,88	1								
	Пр	0,73	0,83	1							
Затраты (C)	ИО	1,00	1,14	1,38	1						
	ФОТ	1,01	1,15	1,39	1,01	1					
Ресурсы (P)	S	1,03	1,17	1,41	1,03	1,02	1				
	Ч	1,11	1,27	1,53	1,11	1,10	1,08	1			
	ОА	1,30	1,49	1,80	1,30	1,29	1,27	1,174	1		
	СК	0,75	0,86	1,03	0,75	0,74	0,73	0,67	0,57	1	
	ТО	0,97	1,10	1,33	0,97	0,96	0,94	0,87	0,74	1,29	1

1										
0										
0	0									
1	1	1								
1	1	1	1							
1	1	1	1	1						
1	1	1	1	1	1					
1	1	1	1	1	1	1				
1	1	1	1	1	1	1	1			
0	0	1	0	0	0	0	0	0		
0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1

Рисунок Г.3 – Обобщенная матричная модель для ООО «РТК»

Таблица Г.10 – Матричная модель оценки развития ООО «ЗЛАТА» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	7,19	1								
	Пр	90,91	12,64	1							
Затраты (C)	ИО	7,46	1,04	0,08	1						
	ФОТ	1,94	0,27	0,02	0,26	1					
Ресурсы (P)	S	33,31	4,63	0,37	4,46	17,15	1				
	Ч	191,84	26,67	2,11	25,71	98,76	5,76	1			
	ОА	0,76	0,11	0,01	0,10	0,39	0,02	0,004	1		
	СК	2,87	0,40	0,03	0,38	1,48	0,09	0,01	3,79	1	
	ТО	6,82	0,95	0,08	0,91	3,51	0,20	0,04	9,00	2,37	1

Таблица Г.11 – Матричная модель оценки развития ООО «ЗЛАТА» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	8,85	1								
	Пр	166,67	18,83	1							
Затраты (C)	ИО	6,80	0,77	0,04	1						
	ФОТ	1,44	0,16	0,01	0,21	1					
Ресурсы (P)	S	24,47	2,76	0,15	3,60	17,00	1				
	Ч	147,91	16,71	0,89	21,74	102,78	6,04	1			
	ОА	5,54	0,63	0,03	0,81	3,85	0,23	0,037	1		
	СК	21,46	2,42	0,13	3,15	14,91	0,88	0,15	3,87	1	
	ТО	10,08	1,14	0,06	1,48	7,00	0,41	0,07	1,82	0,47	1

Таблица Г.12 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «ЗЛАТА»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	1,23	1								
	Пр	1,83	1,49	1							
Затраты (C)	ИО	0,91	0,74	0,50	1						
	ФОТ	0,74	0,60	0,40	0,81	1					
Ресурсы (P)	S	0,73	0,60	0,40	0,81	0,99	1				
	Ч	0,77	0,63	0,42	0,85	1,04	1,05	1			
	ОА	7,31	5,94	3,99	8,02	9,87	9,96	9,487	1		
	СК	7,47	6,07	4,08	8,20	10,08	10,17	9,69	1,02	1	
	ТО	1,48	1,20	0,81	1,62	2,00	2,01	1,92	0,20	0,20	1

1										
1										
1	1									
0	0	0								
0	0	0	0							
0	0	0	0	0						
0	0	0	0	0	1	1				
1	1	1	1	1	1	1	1			
1	1	1	1	1	1	1	1	1		
1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1

Рисунок Г.4 – Обобщенная матричная модель для ООО «ЗЛАТА»

Таблица Г.13 – Матричная модель оценки развития ООО «Импульс» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,78	1								
	Пр	38,46	6,65	1							
Затраты (C)	ИО	6,80	1,18	0,18	1						
	ФОТ	0,97	0,17	0,03	0,14	1					
Ресурсы (P)	S	29,65	5,13	0,77	4,36	30,65	1				
	Ч	109,50	18,94	2,85	16,10	113,18	3,69	1			
	ОА	0,76	0,13	0,02	0,11	0,78	0,03	0,007	1		
	СК	3,46	0,60	0,09	0,51	3,58	0,12	0,03	4,57	1	
	ТО	54,21	9,38	1,41	7,97	56,03	1,83	0,50	71,56	15,66	1

Таблица Г.14 – Матричная модель оценки развития ООО «Импульс» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,49	1								
	Пр	28,57	5,20	1							
Затраты (C)	ИО	6,80	1,24	0,24	1						
	ФОТ	0,51	0,09	0,02	0,08	1					
Ресурсы (P)	S	18,92	3,44	0,66	2,78	36,81	1				
	Ч	65,08	11,84	2,28	9,57	126,60	3,44	1			
	ОА	0,39	0,07	0,01	0,06	0,76	0,02	0,006	1		
	СК	1,51	0,27	0,05	0,22	2,94	0,08	0,02	3,88	1	
	ТО	48,62	8,85	1,70	7,15	94,57	2,57	0,75	124,78	32,20	1

Таблица Г.15 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Импульс»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,95	1								
	Пр	0,74	0,78	1							
Затраты (C)	ИО	1,00	1,05	1,35	1						
	ФОТ	0,53	0,56	0,72	0,53	1					
Ресурсы (P)	S	0,64	0,67	0,86	0,64	1,20	1				
	Ч	0,59	0,63	0,80	0,59	1,12	0,93	1			
	ОА	0,51	0,54	0,69	0,51	0,97	0,81	0,865	1		
	СК	0,44	0,46	0,59	0,44	0,82	0,68	0,73	0,85	1	
	ТО	0,90	0,94	1,21	0,90	1,69	1,41	1,51	1,74	2,06	1

1											
0											
0	0										
1	1	1									
0	0	0	0								
0	0	0	0	0	1						
0	0	0	0	0	1	0					
0	0	0	0	0	0	0	0				
0	0	0	0	0	0	0	0	0			
0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	

Рисунок Г.5 – Обобщенная матричная модель для ООО «Импульс»

Таблица Г.16 – Матричная модель оценки развития ООО «Леотекс Групп» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,85	1								
	Пр	111,11	19,00	1							
Затраты (C)	ИО	6,17	1,06	0,06	1						
	ФОТ	1,39	0,24	0,01	0,22	1					
Ресурсы (P)	S	17,23	2,95	0,16	2,79	12,41	1				
	Ч	161,80	27,67	1,46	26,21	116,52	9,39	1			
	ОА	0,76	0,13	0,01	0,12	0,55	0,04	0,005	1		
	СК	4,20	0,72	0,04	0,68	3,02	0,24	0,03	5,54	1	
	ТО	25,76	4,41	0,23	4,17	18,55	1,50	0,16	34,01	6,14	1

Таблица Г.17 – Матричная модель оценки развития ООО «Леотекс Групп» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,13	1								
	Пр	200,00	32,60	1							
Затраты (C)	ИО	6,33	1,03	0,03	1						
	ФОТ	1,46	0,24	0,01	0,23	1					
Ресурсы (P)	S	19,99	3,26	0,10	3,16	13,70	1				
	Ч	181,09	29,52	0,91	28,61	124,14	9,06	1			
	ОА	0,83	0,14	0,00	0,13	0,57	0,04	0,005	1		
	СК	4,52	0,74	0,02	0,71	3,10	0,23	0,02	5,44	1	
	ТО	24,37	3,97	0,12	3,85	16,71	1,22	0,13	29,35	5,39	1

Таблица Г.18 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Леотекс Групп»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	1,05	1								
	Пр	1,80	1,72	1							
Затраты (C)	ИО	1,03	0,98	0,57	1						
	ФОТ	1,05	1,00	0,58	1,02	1					
Ресурсы (P)	S	1,16	1,11	0,64	1,13	1,10	1				
	Ч	1,12	1,07	0,62	1,09	1,07	0,96	1			
	ОА	1,10	1,04	0,61	1,07	1,04	0,94	0,979	1		
	СК	1,08	1,03	0,60	1,05	1,02	0,93	0,96	0,98	1	
	ТО	0,95	0,90	0,53	0,92	0,90	0,82	0,85	0,86	0,88	1

1											
1											
1	1										
1	0	0									
1	1	0	1								
1	1	0	1	1							
1	1	0	1	1	0						
1	1	0	1	1	0	0					
1	1	0	1	1	0	0	0				
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

Рисунок Г.6 – Обобщенная матричная модель для ООО «Леотекс Групп»

Таблица Г.19 – Матричная модель оценки развития ООО «ТИР-Донецк» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,43	1								
	Пр	41,67	7,67	1							
Затраты (C)	ИО	6,25	1,15	0,15	1						
	ФОТ	0,91	0,17	0,02	0,15	1					
Ресурсы (P)	S	9,17	1,69	0,22	1,47	10,07	1				
	Ч	129,56	23,84	3,11	20,73	142,20	14,12	1			
	ОА	0,76	0,14	0,02	0,12	0,83	0,08	0,006	1		
	СК	4,06	0,75	0,10	0,65	4,46	0,44	0,03	5,36	1	
	ТО	46,72	8,60	1,12	7,47	51,27	5,09	0,36	61,67	11,51	1

Таблица Г.20 – Матричная модель оценки развития ООО «ТИР-Донецк» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,05	1								
	Пр	38,46	7,62	1							
Затраты (C)	ИО	5,81	1,15	0,15	1						
	ФОТ	0,64	0,13	0,02	0,11	1					
Ресурсы (P)	S	7,91	1,57	0,21	1,36	12,38	1				
	Ч	101,20	20,04	2,63	17,41	158,40	12,79	1			
	ОА	0,64	0,13	0,02	0,11	1,00	0,08	0,006	1		
	СК	3,40	0,67	0,09	0,58	5,32	0,43	0,03	5,31	1	
	ТО	35,06	6,94	0,91	6,03	54,87	4,43	0,35	54,77	10,31	1

Таблица Г.21 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «ТИР-Донецк»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,93	1								
	Пр	0,92	0,99	1							
Затраты (C)	ИО	0,93	1,00	1,01	1						
	ФОТ	0,70	0,75	0,76	0,75	1					
Ресурсы (P)	S	0,86	0,93	0,93	0,93	1,23	1				
	Ч	0,78	0,84	0,85	0,84	1,11	0,91	1			
	ОА	0,84	0,91	0,92	0,91	1,20	0,98	1,081	1		
	СК	0,84	0,90	0,91	0,90	1,19	0,97	1,07	0,99	1	
	ТО	0,75	0,81	0,81	0,81	1,07	0,87	0,96	0,89	0,90	1

1											
0											
0	0										
0	1	1									
0	0	0	0								
0	0	0	0	0	1						
0	0	0	0	0	1	0					
0	0	0	0	0	1	0	1				
0	0	0	0	0	1	0	1	0			
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	

Рисунок Г.7 – Обобщенная матричная модель для ООО «ТИР-Донецк»

Таблица Г.22 – Матричная модель оценки развития ООО «Дон-Ритейл»
в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,62	1								
	Пр	26,32	3,97	1							
Затраты (C)	ИО	8,85	1,34	0,34	1						
	ФОТ	1,52	0,23	0,06	0,17	1					
Ресурсы (P)	S	22,49	3,40	0,85	2,54	14,84	1				
	Ч	199,63	30,14	7,59	22,56	131,76	8,88	1			
	ОА	0,76	0,11	0,03	0,09	0,50	0,03	0,004	1		
	СК	3,96	0,60	0,15	0,45	2,61	0,18	0,02	5,22	1	
	ТО	135,48	20,46	5,15	15,31	89,42	6,02	0,68	178,84	34,25	1

Таблица 3.23 – Матричная модель оценки развития ООО «Дон-Ритейл»
в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,58	1								
	Пр	25,64	3,90	1							
Затраты (C)	ИО	8,85	1,35	0,35	1						
	ФОТ	1,33	0,20	0,05	0,15	1					
Ресурсы (P)	S	26,35	4,00	1,03	2,98	19,76	1				
	Ч	186,36	28,33	7,27	21,06	139,80	7,07	1			
	ОА	1,03	0,16	0,04	0,12	0,77	0,04	0,006	1		
	СК	5,69	0,86	0,22	0,64	4,27	0,22	0,03	5,54	1	
	ТО	457,52	69,54	17,84	51,70	343,22	17,37	2,46	445,36	80,45	1

Таблица Г.24 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Дон-Ритейл»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,99	1								
	Пр	0,97	0,98	1							
Затраты (C)	ИО	1,00	1,01	1,03	1						
	ФОТ	0,88	0,89	0,90	0,88	1					
Ресурсы (P)	S	1,17	1,18	1,20	1,17	1,33	1				
	Ч	0,93	0,94	0,96	0,93	1,06	0,80	1			
	ОА	1,36	1,37	1,39	1,36	1,54	1,16	1,453	1		
	СК	1,44	1,45	1,48	1,44	1,63	1,23	1,54	1,06	1	
	ТО	3,38	3,40	3,47	3,38	3,84	2,88	3,62	2,49	2,35	1

1										
0										
0	0									
1	1	1								
0	0	0	0							
1	1	1	1	1						
0	0	0	0	0	1	0				
1	1	1	1	1	1	1	1			
1	1	1	1	1	1	1	1	1		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Рисунок Г.8 – Обобщенная матричная модель для ООО «Дон-Ритейл»

Таблица Г.25 – Матричная модель оценки развития ООО «Вектор» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,13	1								
	Пр	47,62	7,76	1							
Затраты (C)	ИО	7,04	1,15	0,15	1						
	ФОТ	14,90	2,43	0,31	2,12	1					
Ресурсы (P)	S	90,66	14,78	1,90	12,87	6,09	1				
	Ч	1344,21	219,11	28,23	190,88	90,24	14,83	1			
	ОА	0,76	0,12	0,02	0,11	0,05	0,01	0,001	1		
	СК	2,11	0,34	0,04	0,30	0,14	0,02	0,00	2,78	1	
	ТО	44,62	7,27	0,94	6,34	3,00	0,49	0,03	58,89	21,16	1

Таблица Г.26 – Матричная модель оценки развития ООО «Вектор» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,84	1								
	Пр	49,26	8,44	1							
Затраты (C)	ИО	6,62	1,13	0,13	1						
	ФОТ	14,05	2,41	0,29	2,12	1					
Ресурсы (P)	S	103,42	17,72	2,10	15,62	7,36	1				
	Ч	1368,75	234,47	27,79	206,68	97,44	13,24	1			
	ОА	1,25	0,21	0,03	0,19	0,09	0,01	0,001	1		
	СК	3,39	0,58	0,07	0,51	0,24	0,03	0,00	2,72	1	
	ТО	59,47	10,19	1,21	8,98	4,23	0,58	0,04	47,61	17,53	1

Таблица Г.27 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Вектор»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,95	1								
	Пр	1,03	1,09	1							
Затраты (C)	ИО	0,94	0,99	0,91	1						
	ФОТ	0,94	0,99	0,91	1,00	1					
Ресурсы (P)	S	1,14	1,20	1,10	1,21	1,21	1				
	Ч	1,02	1,07	0,98	1,08	1,08	0,89	1			
	ОА	1,65	1,73	1,59	1,75	1,75	1,45	1,619	1		
	СК	1,61	1,69	1,56	1,71	1,71	1,41	1,58	0,98	1	
	ТО	1,33	1,40	1,29	1,42	1,41	1,17	1,31	0,81	0,83	1

1										
0										
1	1									
0	0	0								
0	0	0	1							
1	1	1	1	1						
1	1	0	1	1	0					
1	1	1	1	1	1	1				
1	1	1	1	1	1	1	1	0		
1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1

Рисунок Г.9 – Обобщенная матричная модель для ООО «Вектор»

Таблица Г.28 – Матричная модель оценки развития ООО «СПКФ Юкас» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,52	1								
	Пр	47,62	8,62	1							
Затраты (C)	ИО	6,25	1,13	0,13	1						
	ФОТ	15,09	2,73	0,32	2,41	1					
Ресурсы (P)	S	81,95	14,83	1,72	13,11	5,43	1				
	Ч	1323,83	239,61	27,80	211,81	87,72	16,15	1			
	ОА	0,76	0,14	0,02	0,12	0,05	0,01	0,001	1		
	СК	2,42	0,44	0,05	0,39	0,16	0,03	0,00	3,19	1	
	ТО	30,97	5,60	0,65	4,95	2,05	0,38	0,02	40,88	12,81	1

Таблица Г.29 – Матричная модель оценки развития ООО «СПКФ Юкас» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,41	1								
	Пр	58,82	10,88	1							
Затраты (C)	ИО	5,95	1,10	0,10	1						
	ФОТ	18,01	3,33	0,31	3,02	1					
Ресурсы (P)	S	116,37	21,53	1,98	19,55	6,46	1				
	Ч	2036,40	376,73	34,62	342,11	113,10	17,50	1			
	ОА	1,65	0,31	0,03	0,28	0,09	0,01	0,001	1		
	СК	4,44	0,82	0,08	0,75	0,25	0,04	0,00	2,69	1	
	ТО	50,52	9,35	0,86	8,49	2,81	0,43	0,02	30,58	11,37	1

Таблица Г.30 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «СПКФ Юкас»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,98	1								
	Пр	1,24	1,26	1							
Затраты (C)	ИО	0,95	0,97	0,77	1						
	ФОТ	1,19	1,22	0,97	1,25	1					
Ресурсы (P)	S	1,42	1,45	1,15	1,49	1,19	1				
	Ч	1,54	1,57	1,25	1,62	1,29	1,08	1			
	ОА	2,18	2,23	1,77	2,29	1,83	1,54	1,418	1		
	СК	1,84	1,88	1,49	1,93	1,54	1,29	1,19	0,84	1	
	ТО	1,63	1,67	1,32	1,71	1,37	1,15	1,06	0,75	0,89	1

1										
0										
1	1									
0	0	0								
1	1	0	1							
1	1	1	1	1						
1	1	1	1	1	1					
1	1	1	1	1	1	1				
1	1	1	1	1	1	1	1			
1	1	1	1	1	1	1	1	0		
1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1

Рисунок Г.10 – Обобщенная матричная модель для ООО «СПКФ Юкас»

Таблица Г.31 – Матричная модель оценки развития ООО «Арония» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,13	1								
	Пр	333,33	54,33	1							
Затраты (C)	ИО	6,25	1,02	0,02	1						
	ФОТ	6,79	1,11	0,02	1,09	1					
Ресурсы (P)	S	198,22	32,31	0,59	31,72	29,19	1				
	Ч	858,97	140,01	2,58	137,43	126,48	4,33	1			
	ОА	0,98	0,16	0,00	0,16	0,14	0,00	0,001	1		
	СК	6,07	0,99	0,02	0,97	0,89	0,03	0,01	6,19	1	
	ТО	31,65	5,16	0,09	5,06	4,66	0,16	0,04	32,28	5,21	1

Таблица Г.32 – Матричная модель оценки развития ООО «Арония» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,92	1								
	Пр	111,11	18,78	1							
Затраты (C)	ИО	6,25	1,06	0,06	1						
	ФОТ	5,49	0,93	0,05	0,88	1					
Ресурсы (P)	S	216,19	36,54	1,95	34,59	39,39	1				
	Ч	739,61	124,99	6,66	118,34	134,76	3,42	1			
	ОА	1,06	0,18	0,01	0,17	0,19	0,00	0,001	1		
	СК	6,03	1,02	0,05	0,96	1,10	0,03	0,01	5,71	1	
	ТО	21,20	3,58	0,19	3,39	3,86	0,10	0,03	20,09	3,52	1

Таблица Г.33 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Арония»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,96	1								
	Пр	0,33	0,35	1							
Затраты (C)	ИО	1,00	1,04	3,00	1						
	ФОТ	0,81	0,84	2,42	0,81	1					
Ресурсы (P)	S	1,09	1,13	3,27	1,09	1,35	1				
	Ч	0,86	0,89	2,58	0,86	1,07	0,79	1			
	ОА	1,08	1,12	3,23	1,08	1,33	0,99	1,250	1		
	СК	0,99	1,03	2,98	0,99	1,23	0,91	1,15	0,92	1	
	ТО	0,67	0,69	2,01	0,67	0,83	0,61	0,78	0,62	0,67	1

1										
0										
0	0									
1	1	1								
0	0	1	0							
1	1	1	1	1						
0	0	1	0	1	0					
1	1	1	1	1	0	1				
0	1	1	0	1	0	1	0			
0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	

Рисунок Г.11 – Обобщенная матричная модель для ООО «Арония»

Таблица Г.34 – Матричная модель оценки развития ЧП «Триумф» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,75	1								
	Пр	526,32	91,58	1							
Затраты (C)	ИО	5,81	1,01	0,01	1						
	ФОТ	7,63	1,33	0,01	1,31	1					
Ресурсы (P)	S	203,79	35,46	0,39	35,07	26,72	1				
	Ч	752,46	130,93	1,43	129,50	98,64	3,69	1			
	ОА	0,98	0,17	0,00	0,17	0,13	0,00	0,001	1		
	СК	3,59	0,62	0,01	0,62	0,47	0,02	0,00	3,66	1	
	ТО	1,93	0,34	0,00	0,33	0,25	0,01	0,00	1,97	0,54	1

Таблица Г.35 – Матричная модель оценки развития ЧП «Триумф» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,62	1								
	Пр	555,56	98,89	1							
Затраты (C)	ИО	5,68	1,01	0,01	1						
	ФОТ	8,49	1,51	0,02	1,50	1					
Ресурсы (P)	S	193,15	34,38	0,35	34,03	22,74	1				
	Ч	772,58	137,52	1,39	136,13	90,96	4,00	1			
	ОА	0,92	0,16	0,00	0,16	0,11	0,00	0,001	1		
	СК	3,26	0,58	0,01	0,57	0,38	0,02	0,00	3,56	1	
	ТО	1,04	0,19	0,00	0,18	0,12	0,01	0,00	1,14	0,32	1

Таблица Г.36 – Результативная матричная модель оценки развития
ЧП «Триумф»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,98	1								
	Пр	1,06	1,08	1							
Затраты (C)	ИО	0,98	1,00	0,93	1						
	ФОТ	1,11	1,14	1,05	1,14	1					
Ресурсы (P)	S	0,95	0,97	0,90	0,97	0,85	1				
	Ч	1,03	1,05	0,97	1,05	0,92	1,08	1			
	ОА	0,94	0,96	0,89	0,96	0,84	0,99	0,911	1		
	СК	0,91	0,93	0,86	0,93	0,82	0,96	0,88	0,97	1	
	ТО	0,54	0,55	0,51	0,55	0,48	0,57	0,52	0,58	0,59	1

1										
0										
1	1									
0	0	0								
1	1	1	1							
0	0	0	0	0						
1	1	0	1	0	1					
0	0	0	0	0	0	0				
0	0	0	0	0	0	0	0			
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Рисунок Г.12 – Обобщенная матричная модель для ЧП «Триумф»

Таблица Г.37 – Матричная модель оценки развития ООО «Люкс» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,12	1								
	Пр	4,10	33,04	1							
Затраты (C)	ИО	0,13	1,03	0,03	1						
	ФОТ	0,10	0,79	0,02	0,76	1					
Ресурсы (P)	S	2,55	20,52	0,62	19,90	26,05	1				
	Ч	9,00	72,49	2,19	70,30	92,04	3,53	1			
	ОА	0,02	0,15	0,00	0,14	0,19	0,01	0,002	1		
	СК	0,05	0,42	0,01	0,41	0,53	0,02	0,01	2,83	1	
	ТО	0,97	7,79	0,24	7,55	9,89	0,38	0,11	52,27	18,49	1

Таблица Г.38 – Матричная модель оценки развития ООО «Люкс» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,10	1								
	Пр	3,77	38,20	1							
Затраты (C)	ИО	0,10	1,03	0,03	1						
	ФОТ	0,10	1,04	0,03	1,01	1					
Ресурсы (P)	S	3,22	32,62	0,85	31,77	31,31	1				
	Ч	10,05	101,70	2,66	99,04	97,62	3,12	1			
	ОА	0,02	0,23	0,01	0,23	0,22	0,01	0,002	1		
	СК	0,07	0,71	0,02	0,69	0,68	0,02	0,01	3,03	1	
	ТО	0,91	9,20	0,24	8,96	8,83	0,28	0,09	39,34	12,99	1

Таблица Г.39 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Люкс»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,80	1								
	Пр	0,92	1,16	1							
Затраты (C)	ИО	0,79	1,00	0,86	1						
	ФОТ	1,05	1,32	1,14	1,33	1					
Ресурсы (P)	S	1,27	1,59	1,38	1,60	1,20	1				
	Ч	1,12	1,40	1,21	1,41	1,06	0,88	1			
	ОА	1,25	1,57	1,36	1,58	1,19	0,99	1,119	1		
	СК	1,34	1,68	1,45	1,69	1,27	1,06	1,20	1,07	1	
	ТО	0,94	1,18	1,02	1,19	0,89	0,74	0,84	0,75	0,70	1

1										
0										
0	1									
0	0	0								
1	1	1	1							
1	1	1	1	1						
1	1	1	1	1	1	0				
1	1	1	1	1	1	0	1			
1	1	1	1	1	1	1	1	1		
0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1

Рисунок Г.13 – Обобщенная матричная модель для ООО «Люкс»

Таблица Г.40 – Матричная модель оценки развития ЧП «Сакура» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	6,41	1								
	Пр	-250,00	-39,00	1							
Затраты (C)	ИО	6,25	0,98	-0,03	1						
	ФОТ	2,93	0,46	-0,01	0,47	1					
Ресурсы (P)	S	127,48	19,89	-0,51	20,40	43,50	1				
	Ч	355,88	55,52	-1,42	56,94	121,44	2,79	1			
	ОА	0,98	0,15	0,00	0,16	0,33	0,01	0,003	1		
	СК	3,58	0,56	-0,01	0,57	1,22	0,03	0,01	3,65	1	
	ТО	8,62	1,34	-0,03	1,38	2,94	0,07	0,02	8,79	2,41	1

Таблица Г.41 – Матричная модель оценки развития ЧП «Сакура» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,71	1								
	Пр	-1000,00	-175,00	1							
Затраты (C)	ИО	5,68	0,99	-0,01	1						
	ФОТ	3,90	0,68	0,00	0,69	1					
Ресурсы (P)	S	153,08	26,79	-0,15	26,94	39,21	1				
	Ч	466,20	81,59	-0,47	82,05	119,40	3,05	1			
	ОА	1,16	0,20	0,00	0,20	0,30	0,01	0,002	1		
	СК	4,80	0,84	0,00	0,85	1,23	0,03	0,01	4,13	1	
	ТО	8,07	1,41	-0,01	1,42	2,07	0,05	0,02	6,95	1,68	1

Таблица Г.42 – Результативная матричная модель оценки развития
ЧП «Сакура»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,89	1								
	Пр	4,00	4,49	1							
Затраты (C)	ИО	0,91	1,02	0,23	1						
	ФОТ	1,33	1,49	0,33	1,47	1					
Ресурсы (P)	S	1,20	1,35	0,30	1,32	0,90	1				
	Ч	1,31	1,47	0,33	1,44	0,98	1,09	1			
	ОА	1,19	1,33	0,30	1,30	0,89	0,99	0,905	1		
	СК	1,34	1,50	0,34	1,48	1,01	1,12	1,02	1,13	1	
	ТО	0,94	1,05	0,23	1,03	0,70	0,78	0,71	0,79	0,70	1

1										
0										
1	1									
0	1	0								
1	1	0	1							
1	1	0	1	0						
1	1	0	1	0	1					
1	1	0	1	0	0	0				
1	1	0	1	1	1	1	1			
0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	

Рисунок Г.14 – Обобщенная матричная модель для ЧП «Сакура»

Таблица Г.43 – Матричная модель оценки развития ООО «Интенсив» в 2017 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,99	1								
	Пр	97,09	16,21	1							
Затраты (C)	ИО	6,38	1,07	0,07	1						
	ФОТ	2,49	0,42	0,03	0,39	1					
Ресурсы (P)	S	98,50	16,45	1,01	15,43	39,58	1				
	Ч	256,80	42,89	2,65	40,24	103,20	2,61	1			
	ОА	0,98	0,16	0,01	0,15	0,39	0,01	0,004	1		
	СК	4,65	0,78	0,05	0,73	1,87	0,05	0,02	4,75	1	
	ТО	13,58	2,27	0,14	2,13	5,46	0,14	0,05	13,85	2,92	1

Таблица Г.44 – Матричная модель оценки развития ООО «Интенсив» в 2018 году

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	5,65	1								
	Пр	200,00	35,40	1							
Затраты (C)	ИО	5,81	1,03	0,03	1						
	ФОТ	2,24	0,40	0,01	0,39	1					
Ресурсы (P)	S	83,50	14,78	0,42	14,36	37,22	1				
	Ч	253,98	44,95	1,27	43,68	113,22	3,04	1			
	ОА	0,82	0,15	0,00	0,14	0,37	0,01	0,003	1		
	СК	3,71	0,66	0,02	0,64	1,65	0,04	0,01	4,52	1	
	ТО	10,97	1,94	0,05	1,89	4,89	0,13	0,04	13,37	2,96	1

Таблица Г.45 – Результативная матричная модель оценки развития
ООО «Интенсив»

		Результаты (R)			Затраты (C)		Ресурсы (P)				
		Т	ДХр	Пр	ИО	ФОТ	S	Ч	ОА	СК	ТО
Результаты (R)	Т	1									
	ДХр	0,94	1								
	Пр	2,06	2,18	1							
Затраты (C)	ИО	0,91	0,97	0,44	1						
	ФОТ	0,90	0,96	0,44	0,99	1					
Ресурсы (P)	S	0,85	0,90	0,41	0,93	0,94	1				
	Ч	0,99	1,05	0,48	1,09	1,10	1,17	1			
	ОА	0,84	0,89	0,41	0,92	0,93	0,99	0,846	1		
	СК	0,80	0,84	0,39	0,87	0,88	0,94	0,81	0,95	1	
	ТО	0,81	0,86	0,39	0,89	0,90	0,95	0,82	0,97	1,01	1

1											
0											
1	1										
0	0	0									
0	0	0	0								
0	0	0	0	0							
0	1	0	1	1	1						
0	0	0	0	0	0	0	0				
0	0	0	0	0	0	0	0	0			
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	

Рисунок Г.15 – Обобщенная матричная модель для ООО «Интенсив»

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Оценка уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре Донецкой Народной Республики

Таблица Д.1 – Пример анкеты для оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре Донецкой Народной Республики

*Анкетирование проводится с целью определения уровня реализации
интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре
Донецкой Народной Республики*

НАЗВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ _____

ТИП ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

- ☐ Гипермаркет
☐ Супермаркет
☐ «Магазин у дома»

1. Проводится ли в Вашей предпринимательской структуре оценка уровня реализации интеллектуальных ресурсов?

- ☐ Да
☐ Нет

2. Оцените важность проведения оценки уровня реализации интеллектуальных ресурсов в предпринимательской структуре

низкая				←————→			————→ высокая			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. Оцените собственную позицию относительно влияния уровня реализации интеллектуальных ресурсов на развитие предпринимательской структуры

- ☐ существенное влияние
☐ изменения влияют на развитие предпринимательской структуры фрагментарно
☐ незначительное влияние

5. Из приведенного перечня показателей оценки функционально-целевой бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов «Интеллектуальная собственность» отметьте те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики и оцените уровень его реализации по 10-ти бальной шкале:

Показатели оценки функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»	Показатель оказывает влияние на развитие предпринимательской структуры (+)	Оценка уровня реализации (по 10-ти бальной шкале)
уровень правового обеспечения интеллектуальной собственности		
уровень инновационного обеспечения объектов интеллектуальной собственности		
уровень организационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью		
уровень информационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью		
уровень кадрового обеспечения процесса управления интеллектуальной собственностью		
уровень мотивационного обеспечения <i>(развития мотивационного механизма)</i> персонала к созданию объектов интеллектуальной собственности		
затратоемкость мотивационного обеспечения управления интеллектуальной собственностью		
коэффициент пропорциональности участия различных категорий персонала в создании объектов интеллектуальной собственности		
качество уставно-правовой базы относительно регулированию взаимоотношений мотивации и прав интеллектуальной собственности		
качество уставно-правовой базы относительно доступа персонала к коммерческой тайне		
уровень информационной безопасности коммерческой тайны		
уровень патентообеспеченности предпринимательской структуры		
уровень реализации инновационных процессов, направленных на создание новых технологий в сфере торговли		
коэффициент рыночной устойчивости бренда		
уровень коммуникационного развития бренда в цифровом пространстве		
уровень развития инфраструктуры социальных медиа по продвижению бренда		
уровень информационной и программной обеспеченности предпринимательской структуры		
уровень инновационности программного обеспечения		
уникальность программного обеспечения		
коэффициент интенсивности обновления программного обеспечения		

6. Из приведенного перечня показателей оценки функционально-целевой структурной бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов отметьте те, которые на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики и оцените уровень его реализации по 10-ти бальной шкале:

Показатели оценки функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»	Показатель оказывает влияние на развитие предпринимательской структуры (+)	Оценка уровня реализации (по 10-ти бальной шкале)
уровень развития управленческих навыков персонала		
коэффициент интеллектуально-знаниевой новизны управленческих решений		
коэффициент качества выполнения интеллектуально-управленческих задач персоналом		
коэффициент рационализаторской интеллектуальной активности персонала		
коэффициент качества самоменеджмента персонала		
коэффициент инновационности категорий менеджмента		
уровень развития профессиональных коммуникативных способностей		
уровень компетентности персонала		
коэффициент новаторства персонала		
коэффициент инновационной активности персонала		
коэффициент уровня профессионального развития персонала		
коэффициент рационализации использования рабочего времени		
уровень знаний персонала специальных технологических средств и способность к их адекватной модернизации		
коэффициент интеллектуально-функциональной нагрузки персонала		
уровень благоприятности персонала к инновациям		
уровень инновационности организации торгово-оперативных процессов		
уровень инновационности расчетно-кассового оборудования		
коэффициент использования новых профессиональных знаний в обеспечении товароснабжения		
уровень благоприятности интеллектуально-стимулирующей атмосферы (морального климата для повышения инновационной активности персонала)		
уровень развития инфраструктуры интеллектуализации деятельности в предпринимательской структуре		

7. Из приведенного перечня показателей оценки функционально-целевой структурной бизнес-компоненты интеллектуальных ресурсов отметьте те, которые

на ваш взгляд оказывают наибольшее влияние на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики и оцените уровень его реализации по 10-ти бальной шкале:

Показатели оценки функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность»	Показатель оказывает влияние на развитие предпринимательской структуры (+)	Оценка уровня реализации (по 10-ти бальной шкале)
уровень интеллектобезопасности информационно-коммуникативных систем		
коэффициент качества информационной базы относительно конкурентов		
коэффициент качества клиентской базы		
уровень развития программ лояльности		
коэффициент эффективности сотрудничества с поставщиками		
коэффициент постоянства контрактов и договоров с поставщиками		
коэффициент качества систем информатизации логистических процессов		
коэффициент качества информационной базы относительно управления товарными запасами		
коэффициент качества стратегического партнерства		
коэффициент рефлексивности влияния на маркетинговое поведение контрагентов		
уровень инновационности используемых инструментов информирования и взаимодействия со стейкхолдерами		
уровень мобильности использования новых рыночных возможностей		
уровень инновационности информационно-коммуникативных технологий (маркетинг, реклама)		
коэффициент оперативности доступа персонала к интегрированной базе знаний		
уровень интеллектоемкости товарооборота		
коэффициент затрат на поддержку интерактивности сайта предпринимательской структуры		
коэффициент инвестирования развития коммуникативных связей		
коэффициент комплементарности дополнительных услуг		

СПАСИБО ЗА ОТВЕТЫ

Таблица Д.2 – Результаты обобщенной экспертной оценки функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность» предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году

№ п/п	Предпринимательские структуры	Показатели оценки функционально-целевой бизнес-компоненты «Интеллектуальная собственность» (FT^{IC}_i)																				
		FT^{IC}_1	FT^{IC}_2	FT^{IC}_3	FT^{IC}_4	FT^{IC}_5	FT^{IC}_6	FT^{IC}_7	FT^{IC}_8	FT^{IC}_9	FT^{IC}_{10}	FT^{IC}_{11}	FT^{IC}_{12}	FT^{IC}_{13}	FT^{IC}_{14}	FT^{IC}_{15}	FT^{IC}_{16}	FT^{IC}_{17}	FT^{IC}_{18}	FT^{IC}_{19}	FT^{IC}_{20}	FT^{IC}_{21}
	Кластер А																					
1	ООО «СИГМА ЛЕНД»	7,2	5,3	6,1	5,4	6,8	5,4	5,9	6,4	5,3	6,8	6,5	7,1	3,3	5,0	4,6	4,1	6,1	6,1	6,2	7,3	4,6
2	ООО «ГАЛАКТИКА»	8,7	9,4	8,5	7,4	6,8	9,2	8,3	7,3	8,4	8,8	8,2	8,1	8,4	9,9	5,3	4,5	8,9	8,2	6,9	7,5	6,3
3	ООО «РТК»	6,8	4,6	5,3	5,3	7,2	5,6	6,7	6,1	5,3	4,8	6,6	6,9	4,6	5,2	4,6	4,1	5,5	6,8	5,3	6,4	4,1
	<i>среднее значение по кластеру А</i>	7,6	6,4	6,6	6,0	7,0	6,7	7,0	6,6	6,4	6,8	7,1	7,4	5,4	6,7	4,8	4,3	6,9	7,0	6,1	7,1	5,0
	Кластер В																					
4	ООО «ЗЛАТА»	6,3	6,3	5,5	6,5	7,3	6,5	6,4	7,2	8,5	6,4	7,1	5,3	6,3	7,1	6,7	7,3	6,5	7,0	5,2	6,1	3,4
5	ООО «Импульс»	5,5	6,2	4,3	4,5	6,4	5,5	4,8	6,3	7,3	7,2	5,8	6,1	4,9	6,2	5,7	4,7	5,3	5,1	6,8	5,2	4,2
6	ООО «Леотекс Групп»	7,2	7,4	7,2	6,8	6,2	5,7	6,3	5,9	6,4	6,7	6,3	4,8	5,7	6,1	5,3	5,1	6,1	5,4	6,2	4,9	5,7
7	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	5,7	6,0	5,8	6,3	5,7	4,9	5,7	5,8	7,2	6,5	6,1	5,7	5,2	5,6	8,3	4,9	6,0	4,8	5,1	5,7	5,3
8	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	7,5	7,5	6,8	7,4	8,1	7,9	6,8	7,4	8,7	7,1	8,2	6,9	7,1	7,4	6,9	7,8	7,2	6,7	6,4	7,3	5,5
	<i>среднее значение по кластеру В</i>	6,4	6,7	5,9	6,3	6,7	6,1	6,0	6,5	7,6	6,8	6,7	5,8	5,8	6,5	6,6	6,0	6,2	5,8	5,9	5,8	4,8
	Кластер С																					
9	ООО «ВЕКТОР»	5,3	6,8	7,4	8,2	8,7	9,1	8,9	8,4	8,2	7,4	7,3	6,8	7,1	6,5	7,2	6,8	7,7	8,4	7,3	7,2	6,1
10	ООО «СПКФ Юкас»	6,8	5,3	6,1	4,9	5,8	6,3	6,7	5,7	6,3	7,2	7,7	6,1	5,6	5,8	6,9	5,4	5,7	6,2	6,1	7,0	5,1
	<i>среднее значение по кластеру С</i>	6,0	6,1	6,8	6,6	7,3	7,7	7,8	7,1	7,3	7,3	7,5	6,5	6,4	6,2	7,1	6,1	6,7	7,3	6,7	7,1	5,6
	Кластер D																					
11	ООО «Арония»	6,7	7,3	7,2	7,6	6,4	6,7	5,9	6,1	7,1	7,3	6,2	6,0	7,1	6,8	5,7	6,3	6,7	6,9	7,5	5,7	4,2
12	ЧП «Триумф»	5,8	5,2	6,1	5,9	6,4	5,7	6,7	7,1	5,4	5,7	4,9	5,2	6,3	6,7	5,1	5,7	5,9	5,8	6,3	4,8	4,1
13	ООО «Люкс»	6,5	7,1	6,8	6,3	5,9	6,1	5,4	6,2	5,8	4,9	5,7	6,2	6,8	6,1	5,1	6,6	5,7	5,2	5,4	5,1	5,0
14	ЧП «Сакура»	5,3	4,2	5,1	5,7	6,3	5,9	6,4	6,8	7,1	7,4	5,8	5,3	5,9	6,7	6,2	6,3	6,7	5,1	7,1	5,7	4,8
15	ООО «Интенсив»	5,2	6,2	5,4	6,7	6,3	6,4	6,8	7,2	5,9	5,7	5,4	6,3	6,2	5,7	5,3	5,4	5,2	5,4	6,1	5,4	4,7
	<i>среднее значение по кластеру D</i>	5,9	6,0	6,1	6,4	6,3	6,2	6,2	6,7	6,3	6,2	5,6	5,8	6,5	6,4	5,5	6,1	6,0	5,7	6,5	5,3	4,6

Таблица Д.3 – Результаты обобщенной экспертной оценки функционально-целевой структурной бизнес-компоненты предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году

№ п/п	Предпринимательские структуры	Показатели оценки функционально-целевой структурной бизнес-компоненты (FT^{St}_i)																				
		FT^{St}_1	FT^{St}_2	FT^{St}_3	FT^{St}_4	FT^{St}_5	FT^{St}_6	FT^{St}_7	FT^{St}_8	FT^{St}_9	FT^{St}_{10}	FT^{St}_{11}	FT^{St}_{12}	FT^{St}_{13}	FT^{St}_{14}	FT^{St}_{15}	FT^{St}_{16}	FT^{St}_{17}	FT^{St}_{18}	FT^{St}_{19}	FT^{St}_{20}	FT^{St}_{21}
	Кластер А																					
1	ООО «СИГМА ЛЕНД»	7,2	7,3	6,8	5,4	5,9	6,7	7,3	7,1	6,7	6,3	6,2	5,4	6,7	7,7	6,5	5,7	5,4	5,2	6,4	7,1	6,2
2	ООО «ГАЛАКТИКА»	8,7	9,1	8,8	7,6	7,2	8,4	7,9	8,7	7,2	7,6	7,8	8,1	8,4	7,3	7,9	7,8	8,1	8,5	9,1	8,5	7,6
3	ООО «РТК»	6,8	5,4	6,3	6,7	6,9	5,4	5,3	6,1	6,7	5,9	6,4	6,2	7,1	6,4	7,2	6,7	7,8	7,1	7,5	6,7	6,3
	<i>среднее значение по кластеру А</i>	7,6	7,3	7,3	6,6	6,7	6,8	6,8	7,3	6,9	6,6	6,8	6,6	7,4	7,1	7,2	6,7	7,1	6,9	7,7	7,4	6,7
	Кластер В																					
4	ООО «ЗЛАТА»	6,3	6,2	5,9	5,8	6,4	6,7	5,8	6,3	6,8	6,7	5,9	6,1	7,2	6,7	6,8	6,4	5,4	6,7	7,5	5,3	5,1
5	ООО «Импульс»	5,5	4,8	5,2	5,1	5,4	5,2	6,1	6,7	6,4	6,2	5,8	5,7	5,4	6,1	5,9	6,2	5,8	6,4	7,1	5,8	5,2
6	ООО «Леотекс Групп»	7,1	6,8	7,3	6,9	7,1	6,4	6,3	5,0	6,2	6,7	7,3	7,8	6,7	6,3	6,1	6,5	6,1	6,8	7,3	5,9	5,4
7	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	5,7	5,6	6,7	6,4	7,2	6,8	6,1	6,7	7,1	6,2	6,8	6,2	5,9	6,4	5,7	6,7	5,7	6,1	6,9	6,0	5,5
8	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	7,4	7,2	7,1	7,2	6,7	6,2	6,3	7,4	7,8	7,1	7,1	8,2	7,4	6,9	7,3	6,9	6,7	7,4	7,8	6,9	5,9
	<i>среднее значение по кластеру В</i>	6,4	6,1	6,4	6,3	6,6	6,3	6,1	6,4	6,9	6,6	6,6	6,8	6,5	6,5	6,4	6,5	5,9	6,7	7,3	6,0	5,4
	Кластер С																					
9	ООО «ВЕКТОР»	5,3	6,2	6,7	6,4	6,7	7,1	6,1	6,7	6,8	6,3	7,2	6,4	6,8	6,1	6,3	6,2	7,1	7,4	6,9	7,1	7,5
10	ООО «СПКФ Юкас»	6,7	5,9	6,2	6,9	5,9	6,3	6,8	6,7	5,9	7,1	6,3	6,7	6,2	6,1	7,1	6,7	6,1	6,8	6,4	6,2	6,3
	<i>среднее значение по кластеру С</i>	6,0	6,1	6,5	6,7	6,3	6,7	6,5	6,7	6,4	6,7	6,8	6,6	6,5	6,1	6,7	6,5	6,6	7,1	6,7	6,7	6,9
	Кластер D																					
11	ООО «Арония»	6,7	7,2	7,4	6,8	6,2	7,1	6,9	6,3	6,1	7,1	6,3	6,2	6,7	6,4	7,1	7,4	6,8	6,5	6,7	6,3	6,1
12	ЧП «Триумф»	5,8	5,4	6,1	6,9	6,3	6,7	7,1	5,8	6,1	6,4	6,2	7,3	6,5	5,9	5,7	6,8	6,3	6,2	6,1	5,9	5,7
13	ООО «Люкс»	6,4	6,8	6,3	7,2	6,5	7,2	6,4	6,3	5,9	5,7	6,8	6,1	6,4	5,7	5,3	7,2	6,1	6,7	7,2	5,7	6,3
14	ЧП «Сакура»	5,2	5,9	5,7	5,6	5,8	5,1	5,2	5,4	6,1	6,3	5,7	6,1	5,9	6,3	6,7	6,4	5,7	4,9	5,7	5,1	5,4
15	ООО «Интенсив»	5,1	5,1	5,7	5,3	5,6	5,7	5,2	5,4	6,1	5,8	5,3	5,2	5,4	5,7	5,9	5,2	6,1	5,8	6,3	5,7	5,2
	<i>среднее значение по кластеру D</i>	5,8	6,1	6,2	6,4	6,1	6,4	6,2	5,8	6,1	6,3	6,1	6,2	6,2	6,0	6,1	6,6	6,2	6,0	6,4	5,7	5,7

Таблица Д.4 – Результаты обобщенной экспертной оценки функционально-целевой интерфейсной бизнес-компоненты предпринимательских структур Донецкой Народной Республики в 2018 году

№ п/п	Предпринимательские структуры	Показатели оценки функционально-целевой интерфейсной бизнес-компоненты (FT^{St_i})																	
		FT^{St_1}	FT^{St_2}	FT^{St_3}	FT^{St_4}	FT^{St_5}	FT^{St_6}	FT^{St_7}	FT^{St_8}	FT^{St_9}	$FT^{St_{10}}$	$FT^{St_{11}}$	$FT^{St_{12}}$	$FT^{St_{13}}$	$FT^{St_{14}}$	$FT^{St_{15}}$	$FT^{St_{16}}$	$FT^{St_{17}}$	$FT^{St_{18}}$
	Кластер А																		
1	ООО «СИГМА ЛЕНД»	7,2	6,8	6,3	6,4	7,1	7,2	6,9	7,5	7,9	6,8	6,4	7,1	7,3	6,2	6,3	7,4	7,5	7,3
2	ООО «ГАЛАКТИКА»	8,7	8,2	7,4	8,5	9,1	8,4	8,3	8,7	7,9	8,1	8,5	8,4	8,3	9,1	8,7	8,9	8,2	8,5
3	ООО «РТК»	6,8	7,1	6,7	6,3	7,2	7,9	6,4	6,8	6,3	7,1	6,5	6,3	7,1	6,7	7,2	6,8	7,4	7,1
<i>среднее значение по кластеру А</i>		7,6	7,4	6,8	7,1	7,8	7,8	7,2	7,7	7,4	7,3	7,1	7,3	7,6	7,3	7,4	7,7	7,7	7,6
	Кластер В																		
4	ООО «ЗЛАТА»	6,3	6,2	7,1	6,4	6,7	6,1	6,5	6,4	6,3	6,7	6,5	7,2	6,4	7,3	6,2	6,7	6,3	6,7
5	ООО «Импульс»	5,5	6,1	5,9	6,2	6,7	5,9	6,1	6,3	6,7	5,8	6,1	6,3	6,2	6,7	7,3	6,8	6,4	6,6
6	ООО «Леотекс Групп»	7,1	7,4	6,2	5,9	6,1	6,8	6,7	7,4	5,8	6,1	6,7	7,1	6,2	7,5	5,7	7,4	6,4	5,2
7	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	5,7	5,2	5,6	5,4	6,1	5,8	6,3	5,8	6,4	6,1	6,2	5,7	5,4	5,3	6,8	5,1	5,7	6,2
8	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	7,4	6,8	7,1	7,3	6,9	7,1	6,4	7,5	7,4	7,6	7,3	6,8	6,4	6,9	7,1	7,7	7,3	7,4
<i>среднее значение по кластеру В</i>		6,4	6,3	6,4	6,2	6,5	6,3	6,4	6,7	6,5	6,5	6,6	6,6	6,1	6,7	6,6	6,7	6,4	6,4
	Кластер С																		
9	ООО «ВЕКТОР»	5,4	6,2	6,4	6,7	7,2	7,6	7,7	6,9	6,8	7,1	7,4	6,5	7,1	7,2	7,3	7,7	6,8	6,9
10	ООО «СПКФ Юкас»	6,2	6,7	7,1	6,4	6,5	6,9	7,2	7,4	7,5	7,1	6,4	6,8	6,2	6,3	5,9	6,1	6,5	5,7
<i>среднее значение по кластеру С</i>		5,8	6,5	6,8	6,6	6,9	7,3	7,5	7,2	7,2	7,1	6,9	6,7	6,7	6,8	6,6	6,9	6,7	6,3
	Кластер D																		
11	ООО «Арония»	6,7	7,1	7,5	7,3	6,8	7,1	6,4	6,6	6,8	7,3	7,2	6,7	5,9	6,4	7,8	7,9	6,3	6,1
12	ЧП «Триумф»	5,2	6,1	6,4	6,8	7,1	6,9	7,3	7,1	6,4	6,7	6,2	7,3	5,9	4,8	5,7	6,1	6,2	5,4
13	ООО «Люкс»	6,1	6,2	6,7	7,1	6,4	6,3	6,2	5,9	6,7	6,8	5,8	6,1	7,1	6,8	6,4	6,2	7,1	5,9
14	ЧП «Сакура»	5,2	4,9	5,1	5,3	5,6	4,8	5,2	5,6	5,4	5,7	5,4	6,2	6,7	6,2	5,9	5,3	6,1	6,7
15	ООО «Интенсив»	5,1	5,2	4,7	4,9	5,4	6,1	5,7	6,3	6,2	5,7	5,8	5,9	5,4	6,1	6,6	6,3	6,4	6,1
<i>среднее значение по кластеру D</i>		5,7	5,9	6,1	6,3	6,3	6,2	6,2	6,3	6,3	6,4	6,1	6,4	6,2	6,1	6,5	6,4	6,4	6,0

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Теоретический анализ сущности понятия «стратегия»

Автор(ы)	Определение	Структурные элементы		
		Ключевое понятие или действие	Инструмент реализации	Результат реализации
В. Колпаков, Г. Дмитренко [117, с. 511]	Стратегия - это функциональный метод организации системной деятельности людей и распределению ресурсов по достижению стратегических целей	Функциональный метод	Организация системной деятельности людей и распределение ресурсов	Достижение стратегических целей
З. Шершнева, С.Оборская [242]	Стратегия - это способ достижения целей, которые определяет для себя предприятие, руководствуясь собственными мнениями в рамках своей политики, направленное на долгосрочное развитие	Способ	Достижения целей, руководствуясь собственными мнениями в политики предприятия	Развитие предприятия
В.Белошапка, Г.Загорий [31, с.17]	Стратегия - это долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия	Направление	-	Развитие предприятия
Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс [121, с.99]	Стратегия предприятия - это системный подход к решению проблем развития и функционирования, обеспечивающий сбалансированность ее деятельности	Системный подход	Решение проблем развития и функционирования	Сбалансированность деятельности предприятия
Б. Карлофф [107, с.45]	Стратегия - это обобщающая модель действий, необходимых для достижения установленных целей путем координации и распределения ресурсов компании	Обобщающая модель действий	Координация и распределение ресурсов	Достижение установленных целей
О. Виханский [51, с. 88].	Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям	Направление	Средства и формы деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде	Достижение целей

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Характеристика соответствия корпоративной стратегии генеральным стратегическим целям исследуемых предпринимательских структур

Кластер	Предпринимательская структура	Генеральные стратегические цели	Корпоративная стратегия
Кластер А	ООО «СИГМА ЛЕНД»	Улучшение финансового состояния и культуры обслуживания населения	Комплексная стратегия развития традиционного рынка
	ООО «ГАЛАКТИКА»	Стабильное получение прибыли, рост и расширение	Стратегия диверсификации в объединении со стратегией концентрированного развития предприятия
	ООО «РТК»	Стабильное получение прибыли, удержание конкурентоспособности	Стратегия однородной диверсификации развития традиционного товара
Кластер В	ООО «ЗЛАТА»	Рост	Комплексная стратегия развития традиционного рынка и традиционного товара
	ООО «Импульс»	Рост и расширение	Комплексная стратегия концентрированного роста традиционного рынка и конгломеративной диверсификации
	ООО «Леотекс Групп»	Рост и расширение	Комплексная стратегия концентрированного роста традиционного рынка и однородной диверсификации
	ООО «ТИР-ДОНЕЦК»	Расширение ассортимента товаров и услуг, стабильное получение прибыли	Комплексная стратегия интегрированного роста сокращения посредников в соединении с развитием традиционного товара
	ООО «ДОН-РИТЕЙЛ»	Укрепление позиции на рынке, рост	Стратегия однородной диверсификации со стратегией концентрированного развития
Кластер С	ООО «ВЕКТОР»	Увеличение розничного товарооборота, расширение ассортимента	Комплексная стратегия развития традиционного рынка и традиционного товара
	ООО «СПКФ Юкас»	Стабильное получение прибыли	Комплексная стратегия развития традиционного рынка и традиционного товара

Продолжение приложения Ж

Кластер	Предпринимательская структура	Генеральные стратегические цели	Корпоративная стратегия
Кластер D	ООО «Арония»	Расширение ассортимента товаров, усовершенствование системы ценообразования, усовершенствование культуры обслуживания потребителей	Комплексная стратегия интегрированного роста сокращения посредников в соединении с развитием традиционного и уникального товара
	ЧП «Триумф»	Увеличение розничного товарооборота, расширение ассортимента	Стратегия однородной диверсификации со стратегией концентрированного развития
	ООО «Люкс»	Рост и расширение	Комплексная стратегия развития традиционного рынка и традиционного товара
	ЧП «Сакура»	Укрепление позиции на рынке, повышение конкурентоспособности	Комплексная стратегия интегрированного роста с развитием традиционного рынка и традиционного товара
	ООО «Интенсив»	Укрепление позиции на рынке, рост	Комплексная стратегия развития традиционного рынка и традиционного товара

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Результаты количественной оценки критериев эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов

Таблица И.1 - Денежные потоки по каждому году реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов кластера А

Период (год), t	Ед.измер.	Денежный доход, CI	Денежные затраты, CO	Денежный поток, CF	Дисконтированный денежный поток, DCF
1	тыс.руб.	719,72	1140	-420,28	-420,28
2	тыс.руб.	1530,86	358	1172,86	934,99
3	тыс.руб.	2109,59	253	1856,59	1321,48

Таблица И.2 – Оценка эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов кластера А

Критерий эффективности проекта	Усл.обоз.	Ед.изм.	Значение
Чистая приведенная стоимость	NPV	тыс.руб.	1881,23
Внутренняя норма доходности	IRR	коэф.	2,92
Индекс прибыльности инвестиций	DPI	коэф.	6,01
Дисконтированный период окупаемости инвестиций	DPP	год	2

ПРИЛОЖЕНИЕ К
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ЗЛАТА»

№ 113 от "07" "11" 2019г.

В диссертационный совет 01.004.01
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА

о внедрении результатов кандидатской диссертационной работы
Лиходедовой Татьяны Владимировны
на тему: «Развитие предпринимательских структур на основе реализации
интеллектуальных ресурсов»

ООО «ЗЛАТА» рассмотрев рекомендации, сформулированные в диссертационной работе Лиходедовой Татьяны Владимировны по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов отмечает, что практическую значимость для предприятия составил методический инструментарий оценки интенсивности влияния факторов внешней среды на развитие предпринимательских структур Донецкой Народной Республики; научно-методический подход к оценке уровня реализации интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур.

Предложенные рекомендации обладают актуальностью, представляют практический интерес для ООО «ЗЛАТА». Применение данных рекомендаций позволило руководству разработать комплекс мероприятий по развитию предприятия на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Директор



Р.В. Кузнецов

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ТИР-ДОНЕЦК»**

83085, город Донецк, Буденновский район, улица Светлого пути, дом 10 А

№ 89 от "01" "11" 2019 г.

Диссертационный совет 01.004.01
при ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы
Лиходедовой Татьяны Владимировны
на тему: «Развитие предпринимательских структур на основе реализации
интеллектуальных ресурсов»

Руководством ООО «ТИР-ДОНЕЦ» рассмотрены предложения, сформулированные в диссертационной работе Т.В. Лиходедовой по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов. Практическую ценность для предприятия составила системно-динамическая модель оценки эффективности реализации стратегии развития предпринимательских структур на основе интеллектуальных ресурсов.

Разработанные Лиходедовой Татьяной Владимировной предложения внедрены в практику деятельности ООО «ТИР-ДОНЕЦК», т.к. позволяют оценить возможности развития предприятия на основе реализации интеллектуальных ресурсов в стратегическом контексте.

Директор



Э.Н. Бунчук

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АРОНИЯ»**

Донецкая Народная Республика, г. Донецк, ул. Университетская, д. 29

№ 101 от «11» 11. 2019 г.

В диссертационный совет 01.004.01
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА

о внедрении результатов исследований диссертационной работы
Лиходедовой Татьяны Владимировны
на тему: «Развитие предпринимательских структур на основе реализации
интеллектуальных ресурсов»

Заложенные в диссертационной работе теоретические и концептуальные положения по развитию предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов способствуют повышению эффективности управленческих решений по оптимизации интенсивного развития предприятия. ООО «Арония» приняты ко внедрению предложения, сформулированные в диссертации Лиходедовой Т.В. в части: механизма диагностики развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов; научно-практического подхода к формированию стратегии развития предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Внедрение указанных результатов диссертационной работы имеет практическую ценность для предприятия и способствует его интенсивному развитию на основе реализации интеллектуальных ресурсов.

Директор



М.А. Бальшина



**Министерство образования и науки
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»**

ул. Щорса 31, г. Донецк, 283050 Тел.: 342-90-40 Факс: (062)304-83-16 Эл. почта: info@donnuet.education

24.11.2019 № 08.05/1654
на № _____ от _____
Г _____

СПРАВКА

**о внедрении результатов кандидатской диссертационной работы
аспиранта кафедры экономики предприятия
ЛИХОДЕДОВОЙ ТАТЬЯНЫ ВЛАДИМИРОВНЫ**

Настоящим подтверждаем, что теоретические и практические материалы диссертационной работы Лиходедовой Татьяны Владимировны на тему: «Развитие предпринимательских структур на основе реализации интеллектуальных ресурсов» представляют научный интерес, обладают актуальностью и новизной, используются в учебном процессе при преподавании дисциплин «Предпринимательство и бизнес-культура», «Экономика предприятия», «Организационное развитие предприятия», «Интеллектуальный потенциал» обучающимся по экономическим направлениям и специальностям, а также при выполнении ими выпускных квалификационных работ.

Первый проректор,
д.э.н., профессор

Л.А. Омелянович