

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



Возиянов Дмитрий Эдуардович

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ
В ДОНЕЦКОМ РЕГИОНЕ**

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

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Донецк – 2018

Работа выполнена в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Азарян Елена Михайловна,

Официальные оппоненты: **Тисунова Виктория Николаевна,**
доктор экономических наук, профессор,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Луганской Народной Республики «Луганский национальный университет имени Владимира Даля», заведующая кафедрой менеджмента и экономической безопасности

Кошелева Елена Георгиевна,
кандидат экономических наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет», доцент кафедры экономики предприятия

Ведущая организация: Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «**Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики**»

Защита состоится 25 сентября 2018 г. в 12.00 часов на заседании диссертационного совета Д 01.004.01 при ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по адресу: 283050, г. Донецк, ул. Щорса, 31, ауд. 1222, тел: +38(062)337-41-57, e-mail: dissovet@donnuet.education.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по адресу: 283017, г. Донецк, б. Шевченко, 30 (<http://library.donnuet.education>).

Автореферат разослан 24 августа 2018 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 01.004.01
к.э.н., доцент



А.Н. Германчук

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. Тема развития предпринимательства, бизнеса, особенно малого и среднего в сфере торговли, весьма интересна, является достаточно обсуждаемой, так как кажется легкой для понимания как в широкой среде общественности, так и в научной среде. Проявляются определенные стереотипы в исследовании вопросов, поднимаемых в рамках этой темы (управление, финансовые аспекты, конкурентоспособность, особенно – поддержка предпринимательства и т.п.). Однако достижения институциональной экономики и ее ветви новой институциональной экономической теории дают основу для иного взгляда на процессы, что использовано при проведении исследования и определяют актуальность данной темы.

В последнее время в Донецкой Народной Республике активно развивается бизнес в сфере торговли, как в формате сетевой розницы, так и в форме малого и среднего предпринимательства. Наиболее значительной проблемой развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли принято считать и недостаточность финансовых возможностей, и ограниченность в кредитных ресурсах и рынка, поставок товара из-за рубежа, введение блокады, ведение боевых действий и др. В то же время именно предприниматель является организатором и движущей силой бизнеса, а торговля в небольших магазинах способна быть более маневренной для удовлетворения потребностей потребителей, что является актуальным направлением исследования с учетом возможностей достижений институциональной теории, включающей в свой ракурс исследования и человека. Проведение такого исследования актуально для Республики, как с точки зрения теории, так и практики, что позволит не только обеспечить удовлетворение потребностей граждан Республики, но и создать условия для роста компетентности нынешних и будущих предпринимателей, желающих вести бизнес в сфере торговли.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Диссертационная работа выполнена в соответствии с научным исследованием, проводимым ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»: хоздоговорной темой № 2/2016 «Диагностика состояния и рыночных позиций предприятия и разработка рекомендаций по их совершенствованию» (г. Донецк, ООО СПКФ «ЮКАС», 2016 г.), где в рамках выполненной НИР были исследованы: механизм реализации концепции монетизации выгод и затрат; использование сайта предприятия, как инструмента руководителя; разработан алгоритм информационного обеспечения управления развитием объемов сбыта и оценки эффективности организационной структуры предприятия в части применения регулирования трансакционных издержек и эффективности.

Степень разработанности проблемы. Вопросам развития теории и практики предпринимательства в целом посвящены работы А. Агеева, Л. Балабановой, Л. Барышниковой, Л. Дмитриченко, В. Дорофиевко, Е. Кошелевой, В. Малыгиной, В. Орловой, Р. Ободца, Ю. Петрушевского, Б. Рахаева, А. Рубинфельда, В. Тисуновой, К. Хемингуэя, Л. Чубаревой,

Дж. Фокса и др., в том числе в сфере торговли – С. Алексеева, Б. Бермана и Дж. Эванса, Т. Кента и О. Омара, К. Мур, Л. Омельянович, К. Терещенко, Дж. Ферни, С. Ферни; вопросам институционального развития посвящены работы К. Бендукидзе, А. Денжау, Л. Дэвиса и Д. Норта, О. Вильямсона, Р. Коуза, Я. Кузьмина, Р. Капелюшникова, П. Милгорма, Э. Остром, Р. Рихтера, Дж. Робертса, Э. Фуруботона, Е. Шаститко, Т. Эггертссона, К. Эрроу, М. Юдкевич и др.; вопросам теории институтов и трансакционных издержек в приложении к особенностям развития субъектов хозяйствования, функционирующих в сфере торговли посвящены работы Е. Азарян, Э. Кудинова, О. Шепеленко, Ю. Юрченко и др. Однако, все же имеются недостаточно проработанные аспекты, требующие углубления теоретико-методологических подходов, концепций и методик в связи с изменением внутренней и внешней среды развития малого и среднего бизнеса, функционирующего в сфере торговли, в том числе в Донецком регионе.

Цель и задачи исследования. Целью работы является обобщение теоретических основ и разработка научно-практических рекомендаций по совершенствованию развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- исследованы теоретические положения предпринимательства в сфере торговли, как объекта развития: институциональный подход;
- определены особенности институциональной среды развития малого предпринимательства в сфере торговли;
- сформирован концептуальный подход развития субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли;
- изучен международный опыт, тенденции развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли и его особенности в ДНР;
- исследовано влияние институциональной среды на развитие и поведение экономических агентов в сфере торговли;
- изучена практика реализации стрейкхолдерского подхода в развитии малого и среднего бизнеса в сфере торговли;
- разработан организационный механизм компетентностного развития субъектов предпринимательства;
- предложены современные инструменты повышения эффективности предпринимательской деятельности;
- представлены научно-практические рекомендации по совершенствованию информационного обеспечения управления развитием субъектов малого и среднего бизнеса.

Объект исследования – процессы, обеспечивающие формирование, функционирование и развитие малого и среднего бизнеса, базирующиеся на институциональном подходе.

Предмет исследования – комплекс теоретических, методологических и методических аспектов развития малого и среднего бизнеса.

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 частности: п. 8.1. «Развитие методологии и теории предпринимательства: разработка методики организации предпринимательской деятельности»; п. 8.5 «Предпринимательство в единстве его основных компонентов: личностные (способности предпринимателей к инновационной рискованной деятельности), экономические (эффективность), организационно-управленческие (инновационный стиль менеджмента)»; п. 8.7 «Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности».

Научная новизна полученных результатов характеризуется следующими положениями:

усовершенствовано:

концептуальный подход к развитию субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли, который в отличие от традиционных базируется на основных теориях новой институциональной экономической теории, дополненной концепцией монетизации выгод и затрат субъектов предпринимательства, способствующих росту товарооборота и инструментах, обеспечивающих квалифицированное и конвенциональное развитие взаимоотношений участников торгового процесса;

механизм институционализации взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли, в отличие от существующих, включающий институциональные теоретико-методологические основы, служащие фундаментом возникновения и развития отношений и последующих коммуникаций, включая поэтапную реализацию процесса взаимодействия субъектов, нацеленную на конвенционально ожидаемый результат;

организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций, включающий объекты, субъекты и процесс организации оценивания при входе в бизнес и плановом подтверждении компетенций субъектов, работающих в сфере торговли, направленный на обеспечение непрерывности развития бизнеса и качественное предоставление торговой услуги;

методические подходы к обеспечению роста товарооборота на основе представления преимуществ товара в денежном выражении, основанные на концепции монетизации, включающие механизм реализации концепции, состоящий из пяти шагов; описание преимуществ товаров/услуг в денежном выражении; направления применения и алгоритм информационного обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации/организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли), содержащий три блока: мониторинга; координации управления товарооборотом и регулирования транзакционных издержек и эффективности;

модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей, которая в отличие от известных подходов, основана на учете ограниченной рациональности субъектов – участников торгового процесса; фактического и перспективного представления

о торговле и бизнесе в сфере торговли у предпринимателей и в обществе, позволяющих корректировать или поддерживать их для формирования общих ментальных моделей, нацеленных на развитие торговли и наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей.

получило дальнейшее развитие:

классификация институциональных факторов развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли путем обобщения и систематизации известных критериев, характеризующих институты и дополнения ее критериальными признаками по среде функционирования и по отношению к среде функционирования субъектов хозяйствования;

содержание понятийного аппарата: *малое предпринимательство/ предпринимательство в сфере торговли* (институт рыночной экономики, основанный на креативной идее, реализованной через механизм, сформированный предпринимателем, гарантированный личностью предпринимателя и осуществляющийся на собственный страх и риск (в сфере торговли); *малый и средний бизнес в сфере торговли* (институциональная форма реализации предпринимательства, развивающаяся на основе бизнес-идеи, сформированной предпринимателем в рамках установленных нормативных требований (числа работников; объемов деятельности или др.) со стороны государства); *дуалистичные нормы и правила* (когда действуют нормы и правила нескольких государств, как в случае, характерном для ДНР); *центр оценивания компетенций* (институт инфраструктуры поддержки предпринимательства, нацеленный на подтверждение наличия необходимых компетенций для осуществления деятельности в избранной сфере).

Теоретическая и практическая значимость полученных результатов.

Теоретическая значимость полученных результатов следует из актуальности цели и задач диссертации, а также фактического уровня исследования проблем, научной новизны, развития методологических аспектов и расширения научных подходов к формированию стратегии развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе, а именно: в совершенствовании и развитии теоретических положений (уточнено содержание понятийного аппарата: малое предпринимательство, государственная поддержка малого предпринимательства, институциональная среда функционирования и развития предпринимательства; предложена классификация институциональных факторов развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли) и совершенствовании концептуальных положений развития субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли; моделирования обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей; институционализации взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса; развитии инфраструктуры его поддержки (предложен Центр оценивания компетенций, сформулированы теоретико-методологический базис и организационные основы его функционирования) и развития бизнеса на основе концепции монетизации выгод и затрат для обеспечения роста товарооборота и использования сайта предприятия, как инструмента руководителя в развитии бизнеса.

Практическое значение полученных результатов исследования заключается в доведении теоретических положений, выводов и рекомендаций диссертации до уровня предложений по развитию малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе, а именно: модель организации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия и организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций, позволяющие сформировать адекватную конвенциональную среду для развития малого и среднего бизнеса; механизм описания преимуществ товаров в денежном выражении; подходы к использованию и анализу сайта предприятия и оценке трансакционных издержек и эффективности бизнеса; алгоритм информационного обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации/организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли). Так, ряд предложений использован в работе Ассоциации «Предприниматели ДНР» (справка о внедрении № 11/17 от 12.11.2017), в практической деятельности предприятий: ООО СПКФ «ЮКАС» (справка о внедрении № 12 от 19.11.2017), ООО «Донбасстройбат» (справка о внедрении № 11/3 от 22.11.2017), сети магазинов «Семейный квартал» (справка о внедрении № 15 от 21.11.2017).

Основные положения диссертации используются в учебном процессе ГО ВПО «Донецкий национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» при изучении дисциплин «Экономика торговли», «Правовое регулирование предпринимательской деятельности», «Предпринимательство и бизнес-культура», «Социальная ответственность бизнеса» (справка о внедрении 11/1486 от 16.11.2017 г.).

Методология и методы исследования. Методологической основой исследования являются положения экономической теории, диалектический метод познания и основные законы развития общества, а также научные концепции и теоретические разработки отечественных и зарубежных ученых по проблеме развития предпринимательства, в том числе институционализации развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли. Информационной базой исследования стали законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность субъектов хозяйствования; материалы министерств и ведомств ДНР; статистические материалы; отчеты международных организаций; научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых; Интернет-ресурсы, результаты исследования, проведенного автором.

При проведении исследования использованы следующие методы: общенаучные – диалектический, исторический, анализ и синтез, дедукция и индукция, системный подход и моделирование – для исследования теоретических вопросов: сущности предпринимательства, малого и среднего бизнеса в сфере торговли, оценки развития и построения концептуальной модели; методы гипотезы и эксперимента – при разработке методик и проведения их апробации; специфические методы институционального и экономического анализа: опрос, наблюдение, анкетирование, экспертные оценки – для анализа ментальных установок, составления профилей; экономико-математические методы: выборка, группировка, средние величины – для исследования практики развития малого и

среднего бизнеса в сфере торговли. Обработка данных осуществлялась с помощью персонального компьютера с использованием пакета EXCEL для Windows, Microsoft Excel.

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

1. Концептуальный подход к развитию субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли.
2. Механизм институционализации взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса.
3. Организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций.
4. Методические подходы к обеспечению роста товарооборота на основе представления преимуществ товара в денежном выражении, базирующихся на концепции монетизации.
5. Модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей.
6. Классификация институциональных факторов развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли.
7. Содержание понятийного аппарата развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли, а именно: малое предпринимательство/ предпринимательство в сфере торговли; малый и средний бизнес в сфере торговли; дуалистичные нормы и правила; центр оценивания компетенций.

Степень достоверности и апробация результатов диссертации. Диссертация является самостоятельно проведенным научным исследованием. Все научные положения, результаты и выводы, изложенные в работе и выносимые на защиту, получены автором самостоятельно. Из научных работ, опубликованных в соавторстве, использованы только те идеи и положения, которые представляют собой результаты личных исследований соискателя. Основные положения и результаты диссертации апробированы на десяти конференциях разного уровня, проходивших в ДНР, ЛНР, Российской Федерации, Беларуси, Украине, ОАЭ в частности: *6 международных научно-практических конференциях*: Science issues of the modernity” (20-21 апреля 2015, Дубай, ОАЭ); Маркетинговая деятельность предприятий: современное содержание (28-29 мая 2015, г. Полтава); Маркетинг в XXI столетии: проблемы и стратегии развития (3 декабря 2015 г., г. Луганск); Актуальные проблемы взаимосвязи регионального развития и экономической безопасности (17-18 мая 2016 г., Смоленск); Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности (16-18 мая 2016 г., г. Донецк); Социально-экономические аспекты качества жизни (29 июня 2017 г., г. Пермь); *2 международных интернет-конференциях*: Маркетинг в третьем тысячелетии (2016, 2017 гг., Донецк); *Всероссийской научно-практической конференции*: Современная торговля: теория, практика, инновации (10-18 ноября 2015г., г. Пермь); *Республиканской научно-практической конференции*: Перспективные направления развития региональной экономики (22 мая 2015 г., г. Брест).

Публикации. По результатам исследования опубликовано 15 научных работ (общим объемом 7,24 печ.л., где лично автору принадлежит 5,1 печ.л.), из них в рецензируемых научных изданиях опубликовано 5 статей, среди которых 4 статьи – в изданиях, рекомендованных ВАК ДНР и 1 статья – в издании, рекомендованном ВАК Республики Беларусь; 10 работ апробационного характера, среди которых работы, индексируемые в РИНЦ. География публикаций – Донецк, Полтава, Смоленск, Пермь, Луганск, Дубай, Минск, Брест.

Структура диссертационной работы определяется поставленной целью исследования и логикой последовательно решаемых задач. Диссертация состоит из введения, трех разделов, раскрывающих содержание темы исследования и выводов к ним, заключения, списка использованной литературы из 168 наименований и приложений объемом 20 страниц. Общий объем работы составляет 212 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность темы диссертации, определены степень ее разработанности, а также цель и задачи, объект и предмет, методология и методы исследования; сформулированы научная новизна, теоретическое и практическое значение полученных результатов исследования; изложены положения, которые выносятся на защиту; отражены результаты публикационной активности автора и апробации; структура и объем работы.

В первом разделе **«Теоретические основы развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли»** исследовано предпринимательство в сфере торговли, как объект развития с точки зрения реализации институционального подхода; определены особенности институциональной среды развития малого предпринимательства в сфере торговли; сформирован концептуальный подход развития субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли.

Исследовано содержание и определена сущность предпринимательства в сфере торговли как института рыночной экономики, основанного на креативной идее, реализованной через механизм, сформированный предпринимателем, гарантированный личностью предпринимателя и осуществляющейся на собственный страх и риск. Малый и средний бизнес в сфере торговли с институциональной точки зрения определен как институциональная форма реализации предпринимательства, развивающаяся на основе бизнес-идеи, сформированной предпринимателем в рамках установленных нормативных требований (числа работников; объемов деятельности или др.) со стороны государства.

На основании проведенных исследований разработан механизм институционализации взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли и определено, что бизнес всегда существует в некоторой институциональной среде, элементами которой являются: внешняя и внутренняя среда; формальные и неформальные правила, сформированные и действующие в стране или в регионе. Институциональная среда составляет базис для производства товаров, услуг, их обмена и распределения.

Результаты исследования позволили классифицировать институциональные факторы развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли (рисунок 1).

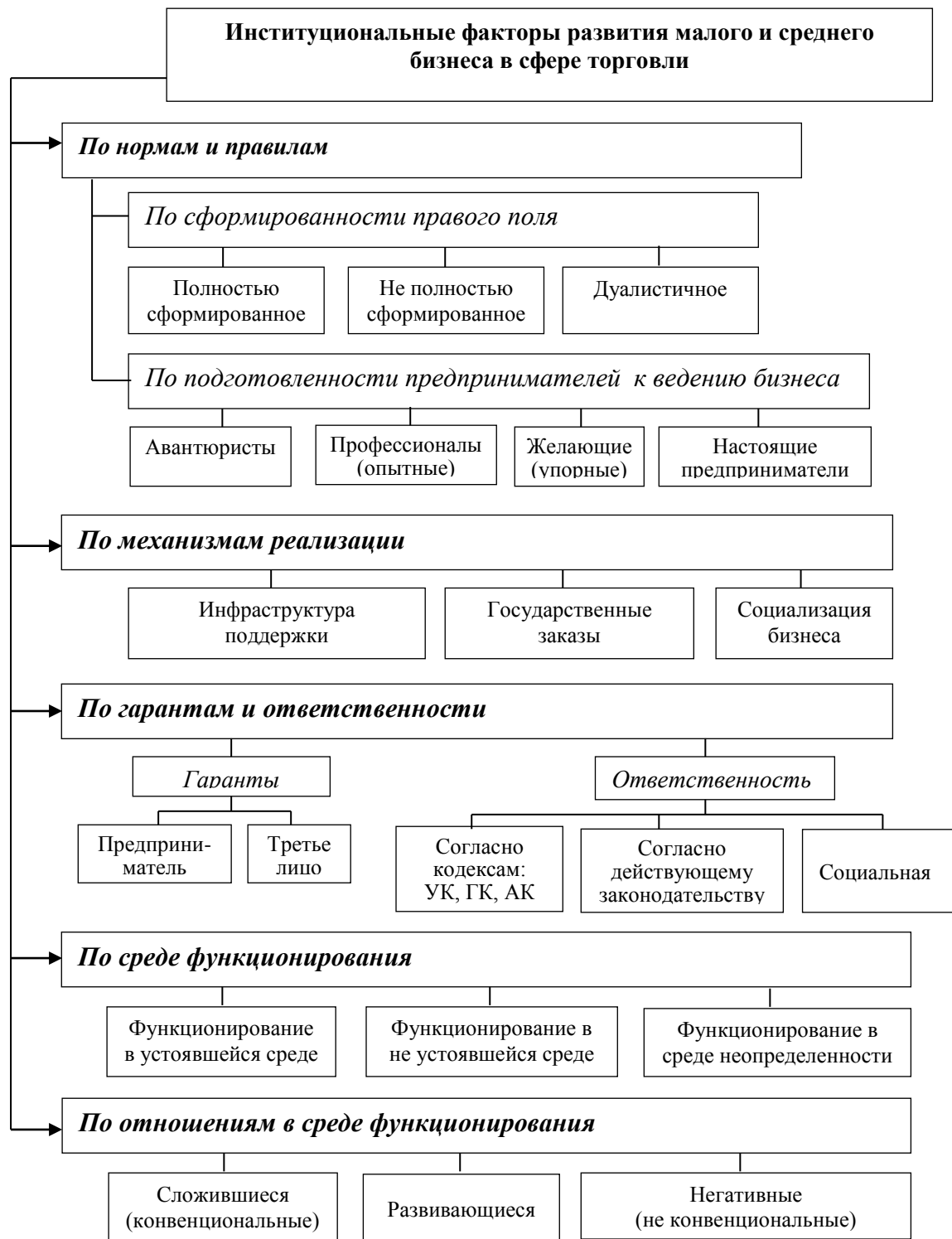


Рисунок 1 - Классификация институциональных факторов развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли

Сформирован концептуальный подход к развитию малого и среднего бизнеса в сфере торговли, включающий механизм его реализации (рисунок 2).

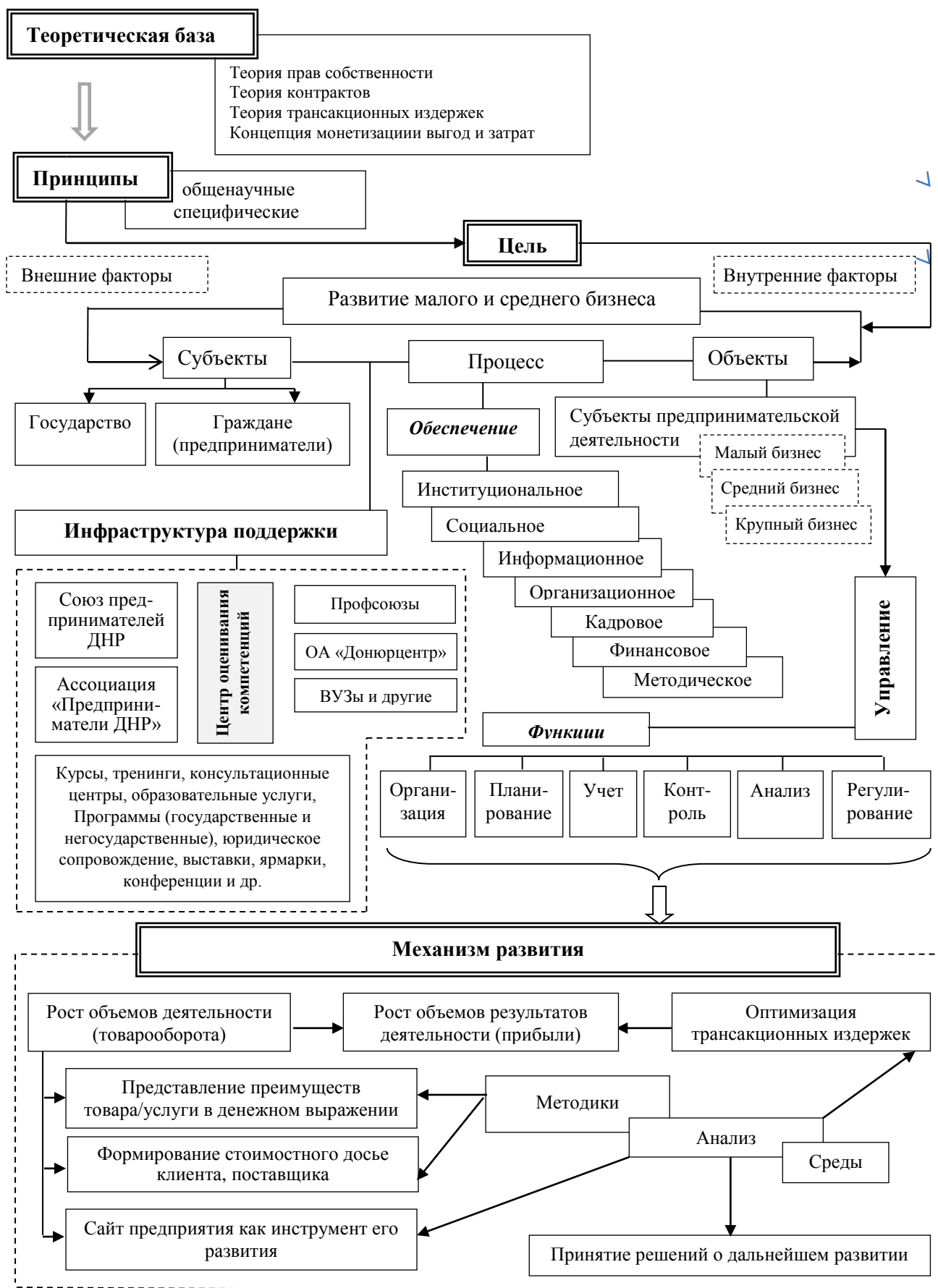


Рисунок 2 – Концептуальный подход к развитию малого и среднего бизнеса в сфере торговли

Во втором разделе «Анализ развития малого и среднего бизнеса» изучен международный опыт, проведен анализ развития малого предпринимательства в Донецком регионе и его особенности в ДНР, выявлены проблемы и тенденции; проведен анализ влияния институциональной среды на развитие и поведение экономических агентов в сфере торговли; проведен анализ состояния инфраструктуры поддержки предпринимательства и определены механизмы реализации стрейкхолдерского подхода в развитии малого и среднего бизнеса в сфере торговли.

Во многих развитых странах малый бизнес обеспечивает значительную часть ВВП – внутреннего валового продукта (рисунок 3). Следовательно, в ведущих странах мира малый бизнес играет значительную роль, при этом его удельный вес превышает 45% в ВВП этих стран. Исследования показали, что для развития предпринимательства, ведущие страны мира широко используют такие инструменты, как: формирование госзаказа на выполнение работ предприятиями этого сектора; создание бизнес-инкубаторов; рекомендация к использованию Интернет-ресурсов для обучения бизнесменов и наем экспертов для преподавания бизнеса в режиме онлайн (можно нанимать экспертов по малому бизнесу из частного сектора).

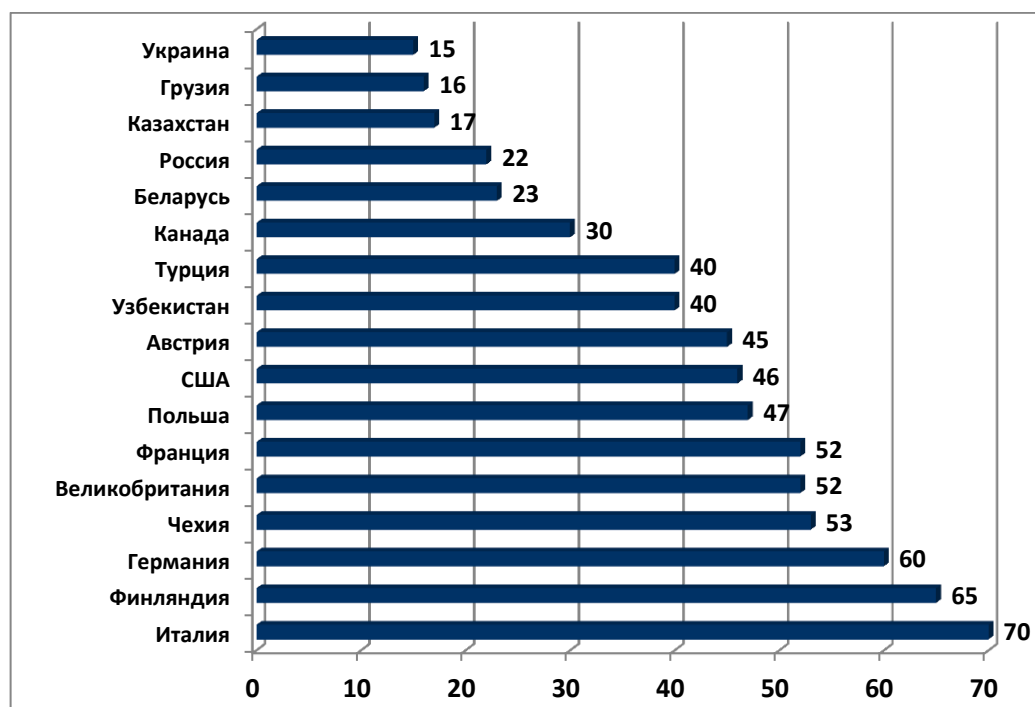


Рисунок 3 – Удельный вес малого бизнеса в ВВП стран мира, %

Изучен опыт институционализации развития малого и среднего бизнеса в Японии, Германии, США, Великобритании, РФ, Украине, непризнанных государствах; выявлены особенности, тенденции развития бизнеса в сфере торговли. Основным критерием является все же количество человек, работающих в бизнесе, дополнительно ограничиваются также: объемы деятельности, показатели размера или доли участия в капитале предприятия.

Данные по Украине и части Донецкой области временно подконтрольной Украине, характеризующие малый и средний бизнес в Украине в сравнении с ДНР представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Общая характеристика малого и среднего бизнеса (МСБ) в 2016г.

Показатели		Украина	ДНР
1	Организационные расходы МСБ (связанные с: регистрацией; лицензированием; техническим регулированием; санитарно-гигиеническим контролем; проверками)	27412 грн.	Нет данных
2	Регистрация или перерегистрация	432 грн. /11 дней	250 руб./7 дней Ускоренная процедура: 600 руб./1 день
4	Источники финансирования МСБ		
	Кредиты банка, %	11	-
	Займы у знакомых, %	22	7
	Кредитование у других предприятий, %	9	53
5	Решение проблемы занятости		
	Одно малое или среднее предприятие трудоустраивает, чел.	22	18
	в том числе: ФЛП	3	1
	Предприятия, юридические лица	30	15
6	Доверие МСБ к банковской сфере		
	МСБ не доверяет банковской сфере: никогда не брали кредитов, %	67	-
7	Препятствия развитию бизнеса		
	Низкий спрос, %	59	-
	Высокие ставки налогов, %	35	-
	Сложности, связанные с налогообложением и изменениями в законодательстве, %	-	33
	Отсутствие рынка на товары/услуги, %	53	-
	Затруднения в процессе ведения бизнеса, связанные с текущей ситуацией и политической нестабильностью, %	44	52
	Целесообразность совершенствования обратной связи от органов власти и самоуправления и их поддержки, %	-	15
9	МСБ - организационный аспект		
	Имеют отдел маркетинга или маркетолога, %	49	30
	Имеют бизнес-план или стратегию и придерживаются их, %	57	10
	Работают на местных рынках (города, область), %		100
10	Видение перспектив развития представителями МСБ		
	В течение 2-х лет выход на новые рынки или ниши	Не планируют	Планируют

На начало 2017 г. в структуре малого предпринимательства ДНР 74,1% занимает сфера торговли и 13,2% – сфера промышленного производства. Исследования показали, что только за 2015 год в ДНР были открыты вновь 500 магазинов и 400 кафе и ресторанов; розничный товарооборот составил 26,6 млрд. руб., абсолютный рост к предыдущему году +1,2 млрд. руб., темп прироста +4,7%; товарооборот на душу населения составил 27,9 тыс. руб. С начала 2016 – 2017 гг. работа была возобновлена более чем на 13 тыс. предприятий, из которых 8,5 тыс. – предприятия торговли и на около 3 тыс. предприятий отмечено увеличение числа рабочих мест. Наблюдается положительная динамика объектов розничной сети: мелкорозничная сеть 1538 (темп роста +423 ед.); магазинный формат 8635 (темп роста +3579 ед.). На основе опроса и анкетирования предпринимателей-руководителей МСБ (объем выборки 300 чел.) выявлены факторы репатриации (таблица 2), и препятствий динамике деловой активности (таблица 3).

Таблица 2 – Факторы репатриации малого и среднего бизнеса на территорию ДНР (по состоянию на 2016 г.)

Причины возвращения	Удельный вес, %
Отношение к переселенцам из Донбасса со стороны населения, гос. органов и т. д. на территории Украины	31
Условия для ведения бизнеса, коррупционные составляющие, налогообложение и зарегулированность контролирующих органов на территории Украины	25
Личные причины	10
Наличие на территории ДНР имущества и производственных мощностей	12
Относительная стабилизация ситуации в ДНР	22

Таблица 3 – Факторы, препятствующие динамике деловой активности малого и среднего бизнеса в ДНР (по состоянию на 2016 г.)

Показатели динамики деятельности	Удельный вес, %
Затруднения в процессе ведения бизнеса, связанные с текущей ситуацией	52
Сложности, связанные с налогообложением и изменениями в законодательстве	33
Несовершенство обратной связи от органов власти, самоуправления и их поддержки	15

Исследование бизнес-практики и тенденций в открытии бизнеса в сфере торговли позволило выделить четыре группы предпринимателей: знатоки; упорные; опытные и настоящие предприниматели и составить профиль предпринимателя. На основании проведенного опроса и наблюдений, с применением метода экспертных оценок составлен профиль среднестатистического магазина. Фактически установлено, что предприниматель в сфере торговли на ментальном уровне, в основном, остался перекупщиком; не всегда имеет базовое профильное образование; не уделяет должного внимания своему профессиональному развитию. Среднестатистический магазин – не имеет узнаваемой концепции; является однотипным в глазах покупателей.

Развитие экономики формируется под влиянием законодательства, определяющего условия и границы, дозволенного. В Республике активно развивается законодательная база, в том числе, регулирующая деятельность в сфере торговли, о чем свидетельствуют результаты деятельности комитетов и комиссий Народного Совета по состоянию на 20 января 2017г. в Республике принято 184 законодательных акта и еще 87 – находились в стадии разработки.

Главную роль в развитии предпринимательства занимает персона самого предпринимателя. Однако зачастую они переоценивают свои возможности, свои знания, а тем более умения и навыки. Отсутствие «привычки» (устоявшегося правила) систематически обновлять свои профессиональные навыки и «требований» (законодательно установленных правил) в части оценивания компетенций, как у предпринимателей, так и у персонала, у них работающего, приводит к негативным результатам (вплоть до закрытия предприятий, бизнеса).

В работе сформирована модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей (рисунок 4), отражающая настоящие взгляды в предпринимательской среде и в обществе и те, которые необходимо сформировать для развития торговли.

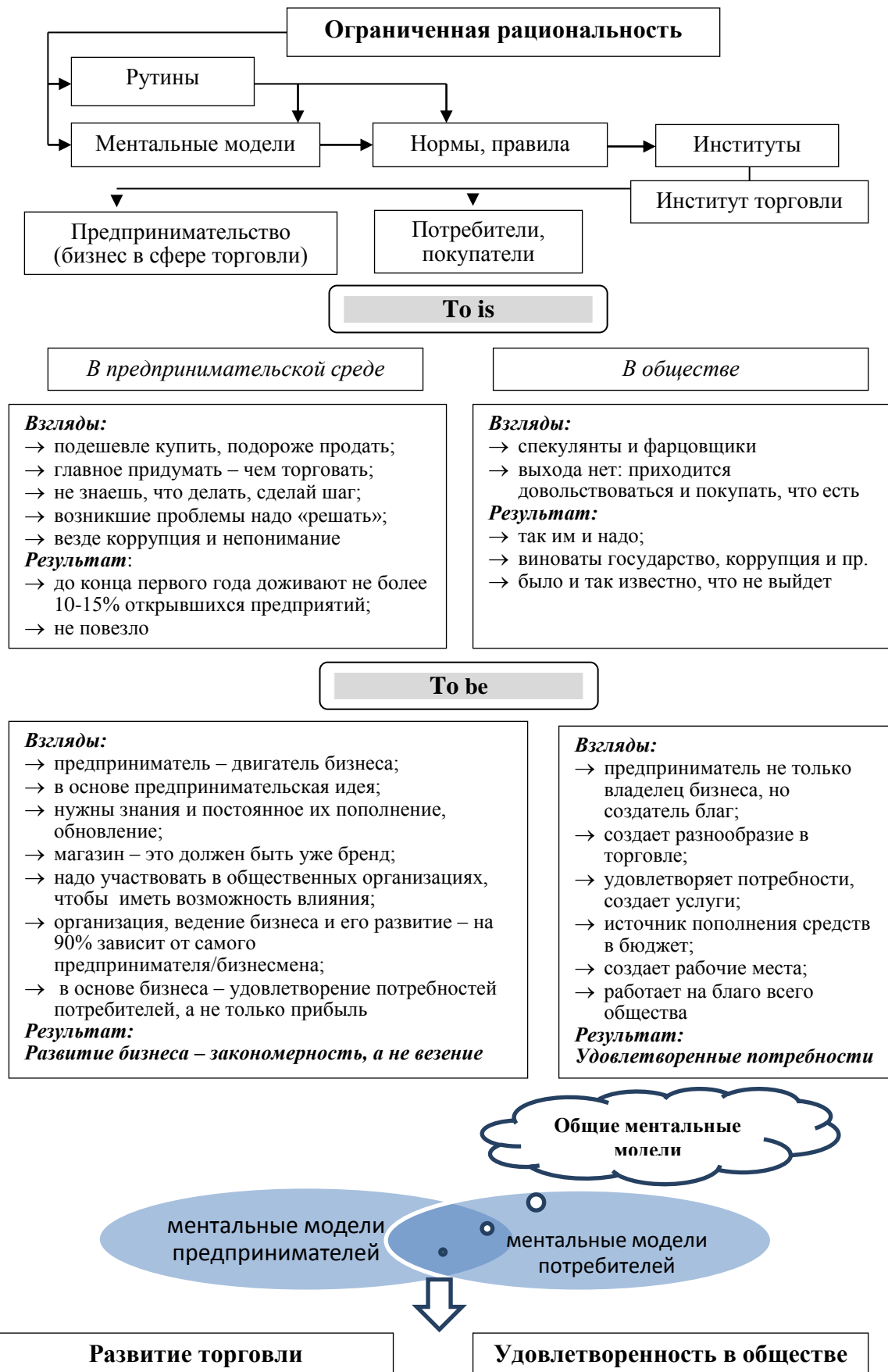


Рисунок 4 – Модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей

Развитие бизнеса неразрывно связано с осуществлением взаимодействия с разными заинтересованными сторонами – внутренними и внешними. На основе анализа взаимодействия и проведенных расчетов сформированы модель организации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия и модель институционализации взаимодействия с ними.

В третьем разделе «Совершенствование подходов к развитию субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли» разработан организационный механизм компетентностного развития субъектов предпринимательства; предложены современные инструменты повышения эффективности предпринимательской деятельности; представлены научно-практические рекомендации по совершенствованию информационного обеспечения управления развитием субъектов малого и среднего бизнеса.

Проведенные исследования позволили прийти к выводу, что государство должно заботиться и поддерживать предпринимательство в части создания условий для его развития (понятные законы, устранение административных барьеров, создание инфраструктуры поддержки предпринимательства и т.п.) в том числе, создавая и поддерживая инфраструктуру развития малого и среднего бизнеса. Кроме того, торговля имеет важную социальную направленность и является отраслью, влияющей на удовлетворенность граждан социально-экономической политикой государства. В этой связи возникает необходимость предъявления четких, транспарентных требований, как к функционированию предприятий торговли, работе отрасли, так и к знаниям и умениям работников торговли, компетенции которых должны быть оценены и подтверждены на государственном уровне, что служит основой как для развития бизнеса в сфере торговли, так и обеспечивает граждан Республики достойным обслуживанием.

Разработан организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций (рисунок 5). Предлагается создать Центр оценивания компетенций (ЦОК) и предусмотреть необходимость подтверждения компетенций всеми участниками бизнес взаимодействия (как при входе в бизнес, так и при плановом подтверждении компетенций работников). Значимость работы ЦОК проявится и для государства, и для предприятий/предпринимателей, и для общества через улучшение обслуживания населения, а значит и рост товарооборота и, следовательно, поступлений в бюджет; через уменьшение риска штрафных санкций к предпринимателям за невыполнение норм и правил, установленных законодательством; через снижение риска банкротства предприятия из-за некомпетентной организации работы, просчетов в управлении; снижение риска роста числа безработных ввиду закрытия бизнеса.

Предложены современные инструменты обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, к которым относятся: применение инновационных технологий в управлении бизнесом, средствам реализации концепции монетизации выгод и затрат; формирование стоимостных досье (как покупателей, так и поставщиков); максимальное использование возможностей сайта предприятия; регулирование транзакционных издержек и эффективности организации в целом и организационной структуры предприятия.

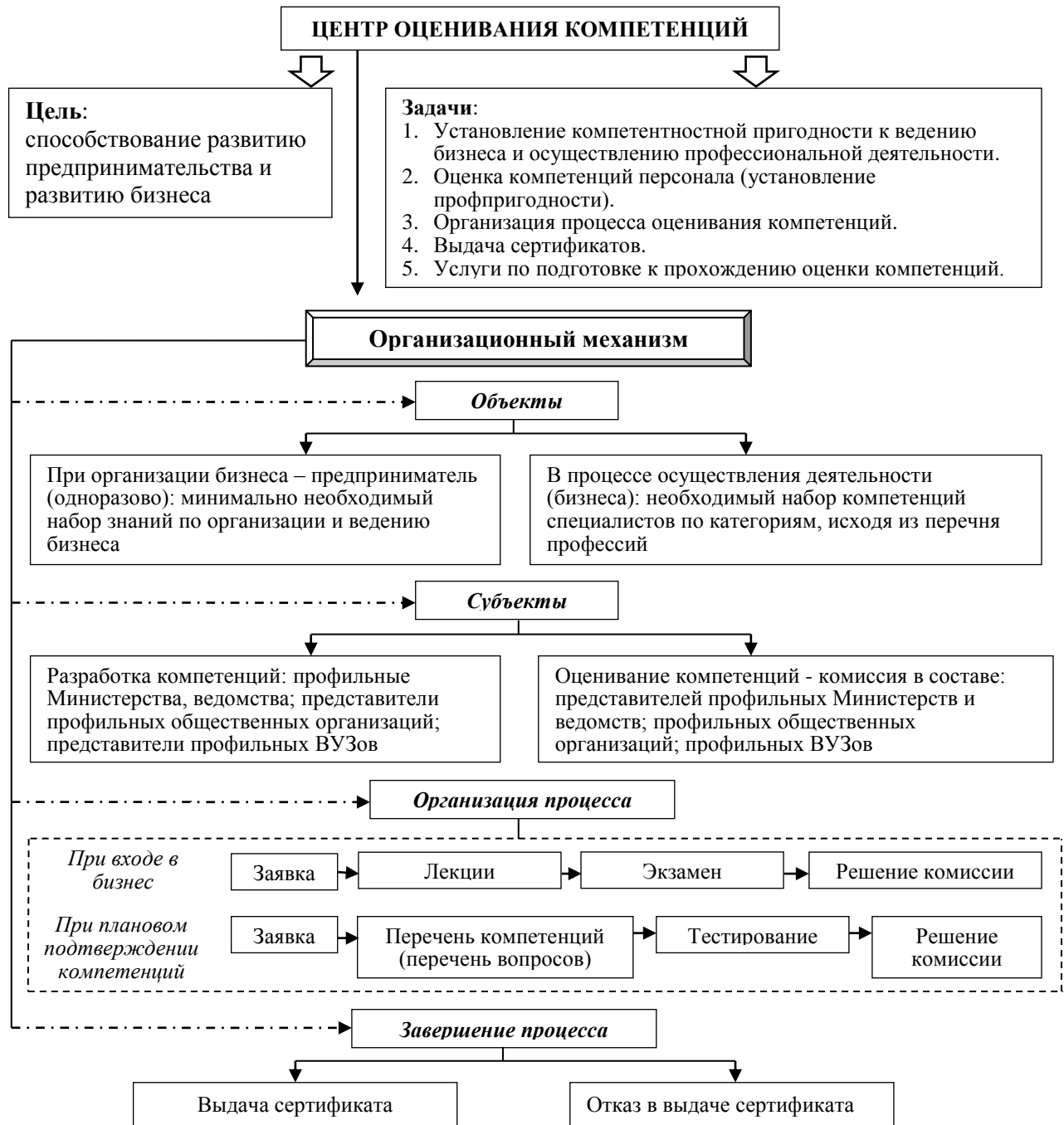


Рисунок 5 – Организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций

В диссертации разработаны методические подходы к обеспечению роста товарооборота на основе представления преимуществ товара в денежном выражении, основанной на концепции монетизации (рисунок 6), предложен механизм из пяти шагов.



Рисунок 6 – Концепция монетизации выгод и затрат для обеспечения роста товарооборота

Одним из направлений использования результата может являться формирование стоимостного досье клиента и/или стоимостного досье поставщика.

Для апробации применения концепции монетизации было предложено описание преимуществ товара в денежном выражении - для привлечения внимания покупателей к средству для чистки канализационных труб «КРОТ», производитель СПКФ «ЮКАС», г. Донецк.

Эксперимент проводился в магазине «Струмок». Графический результат эксперимента представлен на рисунке 7, показывающий рост количества реализованного средства для чистки труб «КРОТ» в течение месяца проведения эксперимента, обеспечив рост реализации данного вида товара до 30 единиц продукции в течение месяца при средней его продаже 7-10 единиц в месяц.

КРОТ - ЮКАС

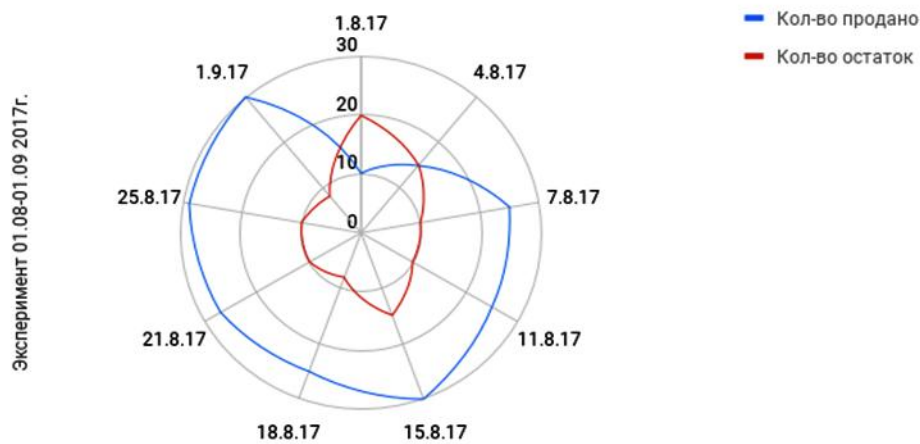


Рисунок 7 – Графики результатов эксперимента – динамика продаж «Крот»

В современном компьютеризированном обществе важным инструментом для развития предприятия и обеспечения продаж является сайт, который исходя из преследуемой цели может классифицироваться как коммерческий, некоммерческий, сервисный, интернет-магазин, информационный портал, сайт-визитка, промо-сайт или сайт-каталог. По реализуемым функциям сайт может выполнять информационную, рекламную, коммуникативную, имиджевую, маркетинговую функции и решать три задачи: привлечения новых клиентов; поддерживать существующих клиентов и реализовывать маркетинговые цели. Таким образом, Сайт следует использовать именно как инструмент руководителя.

Важным аспектом развития бизнеса в сфере торговли является управление его товарооборотом и издержками, особенно транзакционными, являющимися издержками взаимодействия – при том, что торговля сама является транзакционной отраслью. На рисунке 8 отражен разработанный алгоритм информационного обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации /организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли).

На основании проведенных исследований предложено для использования два варианта определения транзакционных издержек (выбор варианта зависит от потребностей руководства предприятия и особенностей ведения учета и бизнеса). Проведена апробация и рассчитаны транзакционные издержки для предприятия «Струмок» по второму варианту. Определена динамика транзакционных издержек предприятия в 2016 г. и установлено, что в 3-4 квартале появилась тенденция к росту издержек хранения и продажи товаров (требует регулирующих действий, особенно в отношении хранения – это трансформационные издержки, которые целесообразно уменьшать), при этом, проанализировав соотношение общего количества заключенных договоров к стоимости одной заключенной сделки показывает рост числа договоров при снижении транзакционных издержек на заключение одной сделки, что является положительным для предприятия.

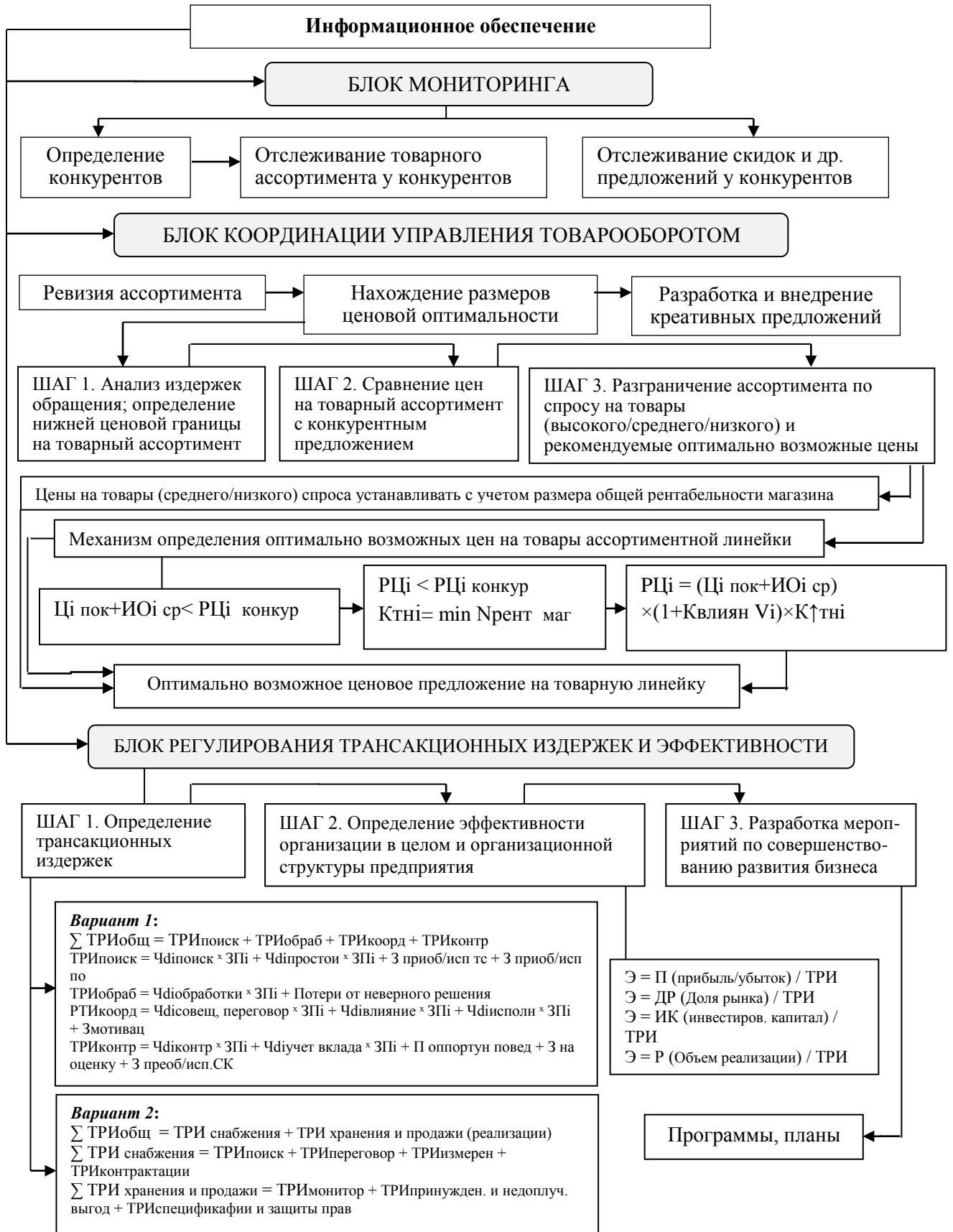


Рисунок 8 – Алгоритм информационного обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации / организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли)

В таблице 4 отражена структура транзакционных издержек предприятия, из которой видно, что 57,7% затрат приходится на издержки мониторинга.

Таблица 4 – Структура транзакционных издержек

Виды транзакционных издержек		2016 год		Диаграмма
		сумма, руб.	доля, %	
1.	Информационные издержки (поиска)	24505	10,9	
2.	Издержки ведения переговоров	4710	2,1	
3.	Издержки измерения (качества)	24863	11,1	
4.	Издержки контрактации (заключения договора)	24520	10,9	
5.	Издержки мониторинга	129724	57,7	
6.	Издержки принуждения к исполнению контракта и упущенной выгоды	381	0,2	
7.	Издержки спецификации и защиты прав собственности	16033	7,1	
	ИТОГО	224736	100	

Рост транзакционных издержек позитивно сказывается на увеличении объемов деятельности магазина, т.к. товарооборот предприятия, начиная с третьего квартала неизменно растет, а их удельный вес в товарообороте снижается. При этом эффективность за год имеет прирост (0,2 руб.) в сравнении со среднегодовым ее значением 7,76 руб., Следовательно, сложившаяся организационная структура и направления деятельности предприятием являются целесообразными. Сопоставление транзакционных издержек в дальнейшем позволит выбрать оптимальную их структуру, а трансформационные издержки предприятие должно снижать.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертации осуществлено теоретическое исследование и предложено новое решение научной проблемы в части развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе.

1. Исследовано предпринимательство в сфере торговли, как объект развития с точки зрения реализации институционального подхода, что позволило уточнить формулировки сущности предпринимательства в сфере торговли, а также малого и среднего бизнеса в сфере торговли, которое в первом случае является институтом, а во втором – институциональной формой реализации предпринимательства.

2. Определены особенности институциональной среды развития малого предпринимательства в сфере торговли, что позволило выделить ее элементы, включающие внешнюю и внутреннюю институциональную среду, а также формальные и неформальные правила, обуславливающие возникновение

факторов (включая ограниченную рациональность человека) оказывающих влияние на развитие малого и среднего бизнеса в сфере торговли. Разработана модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей о нынешнем и желаемом состоянии института торговли с учетом формирования общих ментальных моделей предпринимателей и потребителей, обеспечивающих, как развитие бизнеса в сфере торговли, так и наиболее полное удовлетворение потребителей. Предложена классификация институциональных факторов развития малого и среднего бизнеса по пяти признакам: нормам и правилам; механизмам реализации; гарантам и ответственности; среде функционирования и отношениям в среде функционирования.

3. Разработан концептуальный подход к развитию субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли, основанный на теоретической базе новой институциональной экономической теории и концепции монетизации, включающий принципы, цели, обеспечение и инфраструктуру поддержки развития (в которую предложено ввести Центр оценивания компетенций), а также механизм и инструменты, обеспечивающие рост объемов результатов деятельности.

4. Изучен международный опыт институционализации развития малого предпринимательства, его особенности, критерии отнесения, инструменты развития. Установлено, что почти половина ВВП развитых стран обеспечивает малое предпринимательство. Для развития малого и среднего бизнеса, обеспечивающего его поддержку, используется формирование госзаказа на выполнение отдельных видов работ, развивается инфраструктура поддержки предпринимательства в виде бизнес-инкубаторов и консультационных центров, которые находят широкое использование у бизнесменов, что поддерживается ментальными моделями, господствующими в обществе. Анализ развития малого предпринимательства в Донецком регионе и его особенностей в ДНР, позволили выявить тенденции и проблемы, характерные, как для малого предпринимательства в целом, так и функционирующего в сфере торговли. В 2014 году в ДНР было закрыто около 40 тыс. предприятий или 54% предприятий малого и среднего бизнеса, обстановка начала стабилизироваться с 2015 г., с возвращением около 50% бизнеса, покинувшего регион в связи с началом военных действий на Донбассе. Важнейшими причинами возвращения для бизнесменов стали негативное отношение к переселенцам со стороны населения и госорганов (31%), условия для ведения бизнеса, коррупционная составляющая, налогообложение и зарегулированность контролирующих органов (25%) и др. К числу важнейших проблем относят затруднения в процессе ведения бизнеса, связанные с текущей ситуацией (52%), сложности, связанные с налогообложением и изменениями в законодательстве (33%), а также целесообразность совершенствования обратной связи с органами власти и самоуправления, и их поддержки (15%).

5. Проведен анализ влияния институциональной среды на развитие и поведение экономических агентов в сфере торговли, в результате которого

выявлены тенденции в открытии бизнеса в сфере торговли, связанные с персонификацией предпринимателей (знатоки, упорные, опытные и настоящие предприниматели), что влияет на стиль ведения и развития бизнеса. Установлено, что в Республике проводится работа по формированию институциональных основ развития бизнеса (принято 184 законодательных акта и 87 находятся в стадии разработки), заложены основы инфраструктуры поддержки развития бизнеса (функционируют ассоциация, союз предпринимателей, консультационные и юридические центры и др.). Однако, в развитии малого и среднего бизнеса важной движущей силой является persona самого предпринимателя, который на ментальном уровне, в основном, остался перекупщиком, что отражается на ведении бизнеса и характеризуется в глазах покупателя однотипностью магазинов.

6. Проведен анализ состояния, инфраструктуры поддержки, развития предпринимательства и определены направления реализации стрейкхолдерского подхода в функционировании малого и среднего бизнеса в сфере торговли. Определено, что одной из важных теоретических основ в современном развитии бизнеса является теория стейкхолдеров, относящаяся к числу самых популярных и одновременно дискуссионных теоретических конструкций. Установлено существование внутренних и внешних групп влияния, с которыми руководитель предприятия должен уметь выстраивать взаимоотношения, что позитивно сказывается на коммерческом результате деятельности, при этом для обеспечения развития бизнеса интересы стейкхолдеров должны обязательно учитываться предприятием. Сформирована модель организации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия, базирующаяся на институциональной теории, отражающая проблемы, требующие учета при формировании взаимоотношений, выстраивании коммуникации и осуществлении процесса взаимодействия.

7. Разработан организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций. Элементами механизма выделены объекты (компетенции предпринимателя и работников); субъекты разработки компетенций и их оценивания; организация процесса и его завершение, предусматривающее выдачу документа установленного образца о соответствии имеющихся компетенций и возможности осуществления деятельности в сфере торговли.

8. Предложены современные инструменты повышения эффективности предпринимательской деятельности, обеспечивающие рост товарооборота. Предложен механизм реализации концепции монетизации выгод и затрат для привлечения покупателей и обеспечения роста товарооборота, включающий перечень шагов и направления его применения. Сформулирован подход к использованию сайта как инструмента руководителя, направленного на развитие бизнеса. Предложена классификация веб-сайтов по целевому признаку; определены функции веб-сайта предприятия и дана их характеристика, указаны задачи, решаемые с его помощью, а также методика его анализа.

9. Сформулированы научно-практические рекомендации по совершенствованию информационного обеспечения управления развитием субъектов малого и среднего бизнеса и разработан алгоритм информационного

обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации/организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли), позволяющий координировать товарооборот, регулировать транзакционные издержки и эффективность, разрабатывать адекватные мероприятия по совершенствованию развития бизнеса. Определена структура транзакционных издержек магазина, включающая издержки закупки товаров (информационные издержки; издержки ведения переговоров; издержки измерения (качества); издержки контрактации (заключения договора), а также транзакционные издержки хранения и продажи товаров (издержки мониторинга; издержки принуждения к исполнению контракта и упущенной выгоды; издержки спецификации и защиты прав собственности); рассчитана эффективность организации /организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли) в динамике по кварталам 2016 г. Установлено, что рост транзакционных издержек позитивно сказывается на увеличении объемов деятельности торгового предприятия.

В дальнейших исследованиях проблемы развития бизнеса в сфере торговли целесообразно уделить внимание особенностям контрактации при осуществлении торговых транзакций с учетом неполноты контрактов, особенностей агентских отношений и возникающих в связи с этим транзакционных издержек, а также разработке методологии и методик проведения институционально-экономического анализа.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ АВТОРОМ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в рецензируемых научных изданиях

1. Возиянов, Д. Э. Экономическая информация в системе обеспечения безопасности бизнеса / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Новая экономика. – Минск, 2015. – № 1(65)/2015. – С. 83-87.

Личный вклад соискателя: предложены классификационные признаки информации, определены информационные связи между предприятием и организациями, контур системы защиты коммерческой тайны предприятия.

2. Возиянов, Д. Э. Стейкхолдерский подход в развитии малого и среднего бизнеса в сфере торговли / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Торговля и рынок. – 2016. – Вып. 2(40). – Т. 2. – С. 9-15.

Личный вклад соискателя: сформирована модель организации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия и дана характеристика ее элементов.

3. Возиянов, Д.Э. Современные инструменты обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Торговля и рынок. – 2017. – Вып. 1(41). – С. 24-34.

Личный вклад соискателя: разработана классификация веб-сайтов по целевому признаку, определены цели и задачи веб-сайта предприятия и подходы к его моделированию.

4. Возиянов, Д.Э. Институциональная среда и ее влияние на развитие и поведение экономических агентов малого и среднего бизнеса / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Торговля и рынок. – 2017. – Вып. 3(43). – Т. 1. – С. 9-18.

Личный вклад соискателя: построена модель институциональной среды и ее влияния на развитие предпринимательства; выявлены причины возвращения субъектов предпринимательской деятельности в ДНР, структура и проблемы в развитии бизнеса сформирована; концепция развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли.

5. Возиянов, Д.Э. Теоретико-методологический фундамент и организационно-практические механизмы совершенствования развития малого предпринимательства в сфере торговли / Д.Э. Возиянов // Торговля и рынок. – 2017. – Вып. 3(43). – Т. 2. – С. 63-77.

Труды апробационного характера

6. Возиянов, Д.Э. Развитие малого и среднего бизнеса: институционализация отношений / Д.Э. Возиянов // Scientific Issues of the Modernity : матер. междунар. научно-практ. конф. (Дубай, ОАЭ, 20-21 апреля 2015 г.). – 2015. – Т. 1. – С. 40-43. (РИНЦ)

7. Возиянов, Д.Э. Оценка кадрового потенциала предприятия как составляющей его стоимости / Д.Э. Возиянов // Перспективные направления развития региональной экономики : сб. науч. трудов по материалам V Республ. научно-практ. конф. (г. Брест, 22 мая 2015). – Брест : БрГУ, 2015. – С. 25-27.

8. Возиянов, Д.Э. Институционализация развития малого предпринимательства: международный опыт и уроки / Д.Э. Возиянов // Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : зб. наук. праць за матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 28-29 травня 2015). – Полтава : Полтавський університет економіки і торгівлі, 2015. – С. 85-87.

9. Возиянов, Д.Э. Принципы оценки кадрового потенциала как составляющей стоимости торгового предприятия / Д.Э. Возиянов // Современная торговля: теория, практика, инновации : матер. VI Всероссийск. науч.-практ. конф. с международ. участием (Пермь, 10-18 ноября 2015 г.). – Пермь : Изд-во «Пермский института (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – С. 3-7.

10. Возиянов, Д.Э. Развитие малого предпринимательства в Донецке и теоретические основы маркетингового форсайта / Д.Э. Возиянов // Маркетинг в XXI столетия: проблемы и стратегии развития : материалы I-ой Междунар. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых (Луганск, 3 декабря 2015 г.). – Луганск : Изд-во ЛГУ им. В. Даля, 2015. – С. 65-69.

11. Возиянов, Д.Э. Проблемы и перспективы насыщения продовольственного рынка и торговых сетей города Донецка товарами местного производства / Д.Э. Возиянов // Актуальные проблемы взаимосвязи регионального развития и экономической безопасности: сб. научн. статей по материалам Междунар. научн.-практ. конф. (Смоленск, 17-18 мая 2016 г.). – Смоленск: Изд-во «Остров свободы», 2016. – Ч.1. – С. 45-52.

12. Возиянов, Д.Э. Обеспечение качества подготовки специалистов для малого и среднего бизнеса / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности: матер. I Междунар. науч. конф. (Донецк, 16-18 мая 2016 г.). – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – С. 221-224.

Личный вклад соискателя: определена сущность интерактивности в подготовке специалистов; системность и наукоемкость категории качества; особенности реализации научно-образовательного проекта «Рекламная мастерская».

13. Возиянов, Д.Э. Современные интернет-технологии в маркетинге / В.А. Мацкаль, Д.Э. Возиянов // Маркетинг в третьем тысячелетии : междунар. интернет-конф. студентов, аспирантов, молодых ученых – Донецк : ДонНУЭТ, 2016. – С.120-121.

Личный вклад соискателя: обобщены интернет-технологии, применяемые в маркетинге и определены направления их использования для развития предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли.

14. Возиянов, Д.Э. Сайт предприятия как инструмент развития товарооборота и создания комфортных условий для потребителей / Д.Э. Возиянов // Социально-экономические аспекты качества жизни: матер. II Международной науч.-практ. конф. (Пермь, 29 июня 2017 г.) / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «МиГ», 2017. – С. 28-33.

15. Возиянов, Д.Э. «Стейкхолдры: проблемы и задачи» / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов // Маркетинг в третьем тысячелетии : Междунар. интернет-конф. студентов, аспирантов, молодых ученых. – Донецк : ДонНУЭТ, 2017. С. 258-260.

Личный вклад соискателя: выявлены проблемы и систематизированы задачи, стоящие при развитии взаимодействия предприятий торговли со стейкхолдерами

АННОТАЦИЯ

Возиянов Д.Э. Развитие малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. – Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Донецкая Народная Республика, 2018.

Диссертация посвящена решению актуальной задачи по совершенствованию теоретических основ и разработке практических рекомендаций по развитию малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе.

Осуществлена систематизация и проведено обобщение современных теоретических взглядов на развитие предпринимательства и малого и среднего бизнеса в сфере торговли, государственное регулирование и поддержку предпринимательской деятельности, исследована сущность и уточнены определения.

Проанализирован международный опыт, сформирован механизм институционализации взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли. Исследована институциональная среда развития предпринимательства и сформирована модель обеспечения развития бизнеса в сфере торговли на основе институциональной трансформации ментальных моделей. Уточнена классификация институциональных факторов развития бизнеса в сфере торговли, включающая пять классификационных признаков.

Проведен анализ развития малого и среднего бизнеса в сфере торговли в Донецком регионе, установлены препятствия для развития бизнеса в Украине. Проанализировано состояние развития предпринимательства и причины возвращения субъектов предпринимательской деятельности в ДНР, определена структура проблем в бизнесе. Выявлены тенденции в открытии бизнеса в сфере торговли, характеризующиеся положительной динамикой и особенностями ментальных моделей субъектов предпринимательства, позволивших выделить четыре группы предпринимателей: знатоки, упорные, опытные и настоящие предприниматели. Исследована работа по формированию институциональной среды развития предпринимательства и его поддержке в Донецкой Народной Республике. Сформирована организационная модель взаимодействия со стейкхолдерами предприятия.

Разработан концептуальный подход к развитию субъектов малого и среднего бизнеса в сфере торговли. Сформирован организационный механизм функционирования Центра оценивания компетенций. Предложен механизм реализации концепции монетизации выгод и затрат для обеспечения роста товарооборота. Определены подходы к описанию преимуществ товара/услуги в денежном выражении, представлен результат применения концепции монетизации на примере товара отечественного производителя. Предложены подходы к развитию сайта предприятия, как инструмента руководителя, обеспечивающие внимание реальных и потенциальных покупателей. Разработан алгоритм информационного обеспечения управления товарооборотом и оценки эффективности организации/организационной структуры магазина (бизнеса в сфере торговли), представлены результаты апробации.

Ключевые слова: предпринимательство, торговля, малый и средний бизнес, развитие, институциональный подход, монетизация, трансакционные издержки.

ANNOTATION

Voziyanov D. E. Development of small and medium business in the sphere of trade in the Donetsk region. - As a Manuscript.

The thesis for a degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty 08.00.05 – Economy and management of the national economy: business economy. – State organization of higher education "Donetsk national university of economy and trade of Mikhail Tugan-Baranovsky", Donetsk People's Republic, 2018.

The thesis is devoted to the decision of the relevant task on enhancement of theoretical bases and development of practical recommendations about development of small and medium business in the sphere of trade in the Donetsk region.

Systematization is realized and generalization of the modern theoretical views on development of business and small and medium business in the sphere of trade, state regulation and support of business activity is carried out, the entity is probed and determination is specified. The classification of institutional factors of development of business in the sphere of trade including five classification signs is specified.

The analysis of development of small and medium business in the sphere of trade in the Donetsk region is carried out, hindrances to development of business in Ukraine are set. The tendencies in opening of business in the sphere of trade which are characterized by the positive dynamics and features of mental models of the subjects of business which allowed to select four groups are revealed: experts, persistent, skilled and real businessmen. Operation on formation of the institutional environment of development of business and its support in the Donetsk People Republic is probed. The organizational model of interaction with stakeholders of the enterprise is created.

The concept of development of subjects of small and medium business in the sphere of trade is developed. The organizational mechanism of functioning of Centre of estimation of competences is created. The mechanism of implementation of the concept of monetization of advantages and expenses for commodity turnover growth support is offered. Approaches to the description of advantages of goods/service in gentle expression are defined, the result of application of the concept of monetization on the example of goods of domestic manufacturer is provided. Approaches to development of the website of the enterprise as tool of the principal, providing attention of real and potential buyers are offered. The algorithm of information support of control of development by commodity turnover and estimates of efficiency of the organization / an organization structure of shop is developed (business in the sphere of trade) and results of approbation are provided.

Keywords: business, trade, small and medium business, development, institutional approach, monetization, transactional expenses

Подписано к печати 02.07.2018 г. Формат 60x84x1/16.
Усл. печ. л. 1,5. Печать – ризография. Заказ 09/03 Тираж 100 экз.

Отпечатано ФЛП Кириенко С.Г.
Свидетельство о государственной регистрации физического
лица-предпринимателя № 40160 серия АА02 от 05.12.2014 г.
ДНР, 283014, г. Донецк, пр. Дзержинского, 55/105.
Тел.: +38(050) 524-50-36, e-mail: ksg11@ukr.net.