

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт экономики и управления

на правах рукописи

Хамицкий Александр Владимирович

**СИСТЕМНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И МЕТРИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В
УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ**

Специальность 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук, профессор
Омаров Магомед Магомедкадиевич

Великий Новгород

2014

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр
Введение	4
Глава 1 Теоретико – методологические аспекты обеспечения устойчивости предпринимательских структур в условиях конкурентной среды	12
1.1 Теоретические положения и методологические подходы к обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур	12
1.2 Генезис и методология системного взаимодействия властных и предпринимательских структур	28
1.3 Проблемы и задачи повышения устойчивости развития предпринимательских структур	58
Глава 2 Концептуальные положения в обеспечении устойчивости развития инновационных предпринимательских структур и развитие киберфизических систем в условиях конкурентной среды	68
2.1 Концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур за счет конкурентного взаимодействия	68
2.2 Адаптивность и мобильность как основные принципы формирования кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур	97
2.3 Обеспечение устойчивого инновационного развития киберфизических систем в процессе оптимизации деятельности предпринимательских структур	108
Глава 3 Методические и системные подходы по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды	121
3.1 Модель взаимодействия властных и предпринимательских структур	121
3.2 Пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур	133
3.3 Формирование вертикальной системы маркетинга в обеспечении развития кооперационно-интеграционных связей	

предпринимательских структур	140
Заключение	152
Список использованной литературы	157
Приложения	168

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Меняющиеся условия и принципы функционирования транснационального рынка под воздействием введенных США и Европой экономических санкций определяют необходимость совершенствования механизмов обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в России. Влияние внешней среды, вступление в ВТО, глобальные социально-демографические изменения ставят перед современной предпринимательской структурой задачи искать новые подходы обеспечения мобильности и адаптивности, дифференциации и диверсификации рынков и рыночных сегментов, а также обеспечения собственной конкурентоспособности в системе предпринимательства.

В условиях меняющейся конкурентной среды предпринимательство выступает как особый вид деятельности, который определяет механизм перехода ресурсов в сфере обостренного спроса и нормы прибыли, зависящие от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Его неизменными условиями являются: ограниченность ресурсов, конкурентная борьба, неопределенность ситуации. Создание дополнительных рабочих мест, развитие конкуренции, улучшение качества товаров и услуг, рост, а также и развитие национальной экономики являются важнейшими задачами малого бизнеса. Рынок не может быть целиком обеспечен только крупными предприятиями. Существуют такие отрасли, которые совершенно для них непривлекательны.

Малое предпринимательство обеспечивает производство основной части ВВП (до 70% в среднем по странам ЕС, 61% в Японии, 40% в США), создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 78% в Японии, 54% в США), осуществление большей части всех инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса. Общий вклад в ВВП России не превышает 25%. В настоящее время имеет особую

значимость сложная задача, поставленная перед руководством страны, повышения доли малого и среднего бизнеса в экономике к 2020 году до 60-70%.

Современные многосторонние санкции, имеют отличающиеся источники возникновения, неопределенность их длительности и невозможность отследить реальные фактические последствия их введения в краткосрочной перспективе определяют, наиболее острые для малого и среднего бизнеса проблемы. Высокие процентные ставки привлечения финансовых ресурсов, огромные расходы субъектов малого и среднего предпринимательства, связанные с преодолением административных барьеров (по-прежнему остаются на высоком уровне и достигают 10% выручки от реализации). Высокая стоимость строительства (приобретения) объектов, краткосрочность арендных отношений и высокие ставки коммерческой арендной платы в значительной степени снижают результативность и эффективность деятельности предпринимательских структур. Отсутствие в России механизма страхования рисков национальными и даже иностранными предприятиями в условиях текущих экономических и политических реалий создает условия для повышения себестоимости местной продукции, снижает конкурентоспособность вызывает развитие сектора торговли, сдерживая при этом развитие производства.

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью поиска путей и разработки механизмов системного взаимодействия и метрики обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды.

Область исследования соответствует паспорту специальности ВАК 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательства) пункту 8.22. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса.

Степень научной разработанности проблемы. Вопросами устойчивого развития предпринимательских структур занимались как зарубежные, так и отечественные авторы: М. Питерс, Й. Шумпетер, Р. Хизрич, Р. Кантильон, Ж. Бодо, Ж-Б Сэй, А. Смит, К. Рендол, Ф. Хайек, П. Друкер, К. Веспер, Г. Пиншот, А.

Шапиро, Р.С. Ронстадт, А. Хоскинг. В развитие теории предпринимательства огромный вклад внесли А.И. Агеев, Ю.М. Осипов, А. В. Бусыгин, В.В. Радаев, А. Каминка, А. Петражицкий и многие другие ученые-экономисты.

Обеспечение устойчивого инновационного развития киберфизических систем в процессе оптимизации деятельности предпринимательских структур отражены в научных трудах О.Ю. Акимова, СП. Аукциненка, А.Н. Богатко, А.В. Бусыгина, Н.Е. Егоровой, М.М. Омарова, В.Н. Самочкина, А.Б. Крутика, М.Г. Лапусты, А.И. Майзеля, А.Ю. Чепуренко, А.Н. Чеканского, Е.Г. Ясина и многих других.

Несмотря на то, что предпринимательские структуры в Российской Федерации функционируют более двадцати лет, до сих пор нерешенными остаются многие вопросы, обеспечивающие устойчивое инновационное развитие малого предпринимательства.

Актуальность, теоретическая и практическая значимость, а также недостаточная степень изученности опыта формирования условий для стабильности роста предпринимательских структур, оценки конечных результатов, определения путей роста, спорность толкования многих понятий и разнообразность подходов определили выбор темы диссертационного исследования, обусловили его цели, задачи и новизну.

Целью диссертационной работы является развитие теоретических положений, методологических подходов и разработка практических рекомендаций по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды, меняющейся конкурентной среды.

Для достижения поставленной цели в диссертации поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- обобщены теоретические положения и методологические подходы к обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур в условиях меняющейся конкурентной среды;
- исследован генезис и методология системного взаимодействия властных и предпринимательских структур в условиях конкурентной среды;

- выделены преимущества и недостатки предпринимательства, классифицированы проблемы повышения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды;
- разработаны концептуальные положения обеспечения устойчивости развития инновационных предпринимательских структур и предложены рекомендации по развитию киберфизических систем в условиях конкурентной среды;
- разработаны системные подходы по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур, предложена модель взаимодействия властных и предпринимательских структур в условиях конкурентной среды;
- разработана пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды;
- сформирована вертикальная система маркетинга в обеспечении развития кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур.

Теоретической базой исследования являются научные положения, содержащиеся в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых в области экономической теории, менеджмента, экономического анализа, предпринимательства, прикладные разработки, статистические данные.

Предметом диссертационного исследования являются теоретические и методические аспекты процесса обеспечения устойчивого функционирования и развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды.

Объектом исследования является экономическая деятельность предпринимательских структур, в условиях конкурентной среды.

Методологию и методику исследования составляют научные положения, содержащиеся в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых в области экономической теории, предпринимательства, менеджмента, экономического анализа, а также монографии, научные статьи, прикладные разработки, труды общетеоретического и общеметодического характера в экономической сфере.

Методы исследования: логический и факторный анализ экономико-статистические методы, линейное программирование, монографический,

абстрактно-логический, расчетно-конструктивный методы экспертных оценок, сравнений, аналогий, обобщений, графические, опросы, интервью и другие методы исследования.

Информационная база исследования. Источниками аналитических и статистических данных послужили официальные данные Росстата, материалы Федеральной налоговой службы, Федеральной антимонопольной службы РФ, Правительства РФ, субъектов РФ. Наряду с социально-экономическими исследованиями ведущих институтов в работе использовались публикации периодических изданий, законодательные акты РФ, материалы научно-практических конференций, данные статей и докладов российских и зарубежных ученых, а так же результаты опроса, проведенного автором.

Научная новизна исследование состоит в разработке теоретических положений, методологических подходов и практических рекомендаций по обеспечению системного взаимодействия и метрики обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды и определяется следующими основными результатами:

1. На основе системного анализа и исследования проблем и новых задач повышения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях меняющейся конкурентной среды предложена схема формирования взаимодействия между предпринимательскими структурами и государственными органами и классифицированы принципы взаимодействия хозяйствующих субъектов и властных структур.

2. Разработаны концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур за счет конкурентного взаимодействия, которые обеспечивают адаптивность и мобильность формирования кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур. Предложены методические рекомендации по устойчивому развитию киберфизических систем в процессе оптимизации деятельности предпринимательских структур.

3. Предложена модель взаимодействия властных и предпринимательских структур, обеспечивающая социальные и экономические интересы государства и предпринимательства, на основе устойчивых информационных и правовых связей экономической системы, системностью материальных и финансовых потоков.

4. Разработана пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур, практическое применение которой позволяет выбрать траекторию экономического развития малых предприятий, обладающую наивысшей эффективностью и устойчивостью, дает возможность выявить качественное состояние устойчивости развития малого бизнеса на основе анализа его структурообразующих элементов.

5. В работе, на основе пошаговой метрики исследования устойчивости развития предпринимательских структур, предложена целевая модель устойчивости развития предприятий, которая обеспечивает рациональное взаимодействие всей системы с внешним окружением через обеспечение ее способности к саморазвитию, эффективности функционирования, мобильности и адаптивности, безопасности.

6. Сформирована модель вертикальной системы маркетинга обеспечивающая системное устойчивое взаимодействие и повышение конкурентоспособности предпринимательских структур за счет совершенствования кооперационно-интеграционных связей

Практическая значимость исследования состоит в систематизации трудов современных ученых экономистов, научных работ, посвященные вопросам устойчивого развития предпринимательских структур в условиях формирования транснационального рынка и меняющейся конкурентной среды. В диссертации использованы законодательные и нормативно-правовые акты и документы федеральных и региональных органов власти по вопросам регулирования развития и эффективности функционирования малого предпринимательства.

Полученные в ходе исследования научные разработки по системному взаимодействию и обеспечению устойчивого инновационного развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды могут быть

использованы в практической деятельности органов власти при формировании системы государственной поддержки предпринимательства.

Апробация и реализация результатов исследования. Высокая степень достоверности диссертации, выводов и рекомендаций обусловлена применением методов научного исследования, а также характером и содержанием исходной информации, опирающейся на глубокий анализ исследуемой проблемы и использование в качестве методологической базы трудов известных отечественных и зарубежных ученых, законодательных актов РФ, а также на статистические, справочные и расчетные материалы.

Основные результаты диссертации опубликованы в 12 публикациях, в том числе 3 научных статей в рецензируемых и реферируемых журналах, рекомендуемых ВАК России, и доложены на всероссийских, межвузовских и региональных научно-практических конференциях: «Экономика и управление в XXI веке: современные проблемы и тенденции развития» (Великий Новгород, 24 октября 2012 года), «Модернизация экономики и управления I Международная научно-практическая конференция» (Ставрополь 27 марта 2013 года), на заседании совета по развитию предпринимательства при Губернаторе Новгородской области, на заседании Новгородской областной Думы.

Публикации. По теме диссертации опубликовано 12 работ, в том числе 3 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК Российской Федерации.

Объем и структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, использованного библиографического списка включающего 148 источников, 2 приложения. Содержание работы изложено на 173 листах машинописного текста, включает 1 таблицу, 23 рисунка и 2 приложения.

Во **введении** обоснована актуальность проблемы, цель и задачи исследования, определены его объект и предмет, отражена научная новизна, практическая значимость и апробация основных результатов исследования.

В первой главе – *«Теоретико–методологические аспекты обеспечения устойчивости предпринимательских структур в условиях конкурентной среды»* - обобщены научные подходы к исследованию обеспечения устойчивости развития

предпринимательских структур и системного взаимодействия с государственными органами в условиях меняющейся конкурентной среды, определены проблемы и задачи повышения устойчивости развития предпринимательских структур.

Во второй главе *«Концептуальные положения в обеспечении устойчивости развития инновационных предпринимательских структур и развитие киберфизических систем в условиях конкурентной среды»* - разработаны концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских и предложены методические рекомендации по устойчивому развитию киберфизических систем в процессе оптимизации деятельности предпринимательских структур в условиях цифровой экономики.

В третьей главе – *«Методические и системные подходы по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды»* - предложена модель взаимодействия властных и предпринимательских структур, разработана пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур, предложена целевая модель устойчивости развития предприятий, сформирована модель вертикальной системы маркетинга обеспечивающая системное устойчивое взаимодействие и повышение конкурентоспособности предпринимательских структур за счет совершенствования кооперационно-интеграционных связей.

В **заключении** обобщены выводы и предложения по результатам исследования.

Глава 1 Теоретико–методологические аспекты обеспечения устойчивости предпринимательских структур в условиях конкурентной среды

1.1 Теоретические положения и методологические подходы к обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур

На этапе всеобщей модернизации экономики России устойчивое развитие социально-экономических систем, в том числе и малых предприятий, рассматривают как одну из глобальных проблем развития страны.

Развитие предпринимательства представляет сложный комплексный процесс, включающий в себя воспроизводство, поступательные изменения целей, задач, принципов, функций и методов деятельности, качественный рост экономической деятельности, осуществляемой путем расширения сфер деловой активности, повышения их организационного и технического уровня.

При исследовании предпринимательских структур нами выделены следующие модели их экономического поведения:

- неоклассическая модель рассматривается как целостный объем, осуществляющий преобразования исходных трудовых и финансовых ресурсов в продукцию определенных технологий, ставить в зависимость результаты производства от используемых ресурсов, обусловленными технологическими и организационно-экономическими факторами;

- институциональная модель предприятия выступает как совокупность индивидуальных и групповых участников производства (работников, менеджеров, акционеров и других). Функционирование таких предприятий осуществляется на основе множества явных и неявных контрактов, договоренностей между участниками производства;

- модель эволюционной теории рассматривает фирму как один из объектов в среде подобных, который можно уподобить биологической популяции. С одной

стороны эволюция делового сообщества сказывается на предприятии, а с другой - предприятие обладает собственными традициями ведения бизнеса;

- предпринимательская модель фирмы основывается на изучении предприятий с точки зрения предпринимательской ориентации и инициативы. В центре деятельности предприятия находится фигура предпринимателя, обладающего высоким уровнем, целеустремленностью, настойчивостью, новизной в принятии решений;

- агентская модель описывает деятельность предприятия в виде взаимоотношений с одной стороны между собственниками и менеджерами, а с другой - между менеджерами и работниками. В качестве субъектов в данной модели выступают собственники, менеджеры и работники;

- контрактная теория. Контракт в данном контексте - это договор, добровольная форма взаимного соглашения между участвующими сторонами, составляющими основу для выполнения определенных целей.

Особая значимость предпринимательства заключается в оптимизации структуры экономики, обеспечении условий для создания среднего класса населения, увеличении доходной части за счет расширения налогооблагаемой базы, снижения социальной напряженности и укреплении политической стабильности в регионах.

Малое предпринимательство является частью обобщенного понятия предпринимательство. В научной литературе экономисты по-разному трактуют сущность предпринимательства, которая эволюционировала и дополнялась не одно столетие. Так, классики экономической теории одними из первых определили одно из важнейших свойств предпринимательства - рисковый характер деятельности. В трудах классиков фактически изложена точка зрения о новаторской функции предпринимательства, базирующейся на постоянном комбинировании факторов производства, на поиске новых возможностей для достижения лучших результатов. Большой вклад в расширение понятия предпринимательство внесли Ф. Хайек, Й. Шумпетер и П. Друкер. Хайек обосновал необходимые условия для развития предпринимательства - изменение

общественного менталитета и создание предпринимательской инфраструктуры. Й. Шумпетер разработал теорию предпринимательской прибыли, определив ее как результат осуществления новых комбинаций. А П. Друкер считал, что предпринимательство основывается на экономической и социальной теориях, согласно которым, изменения - это вполне естественное и нормальное явление, поэтому задачей предпринимательства является «созидательное разрушение»[21].

Предпринимательство - это система хозяйствования, основанная на специфической рискованной и инновационной деятельности, обладающая особой структурой, которая охватывает либо весь воспроизводственный процесс, либо одну из его составляющих - производство, обмен, распределение или потребление, с целью получения предпринимательского дохода, (пример: снабжение предпринимательской структуры средствами производства, реализация товара, маркетинговое обслуживание, финансовое обеспечение предпринимательской структуры).

Экономическая сущность предпринимательства наиболее полно раскрывается через его содержание. Предпринимательство представляет собой процесс в рамках воспроизводства. Основным личностным фактором предпринимателя является способность по-новому комбинировать ресурсы или факторы воспроизводства: рабочую силу, труд, капитал, землю. Способности предпринимателя осуществлять новые комбинации факторов зависят, прежде всего, от его личных качеств. К ним относятся: способность изобретать новые идеи и реализовывать их, получая при этом максимальную пользу, выражающуюся в предпринимательском доходе; оперативная реакция на изменения внешней среды; высокая заинтересованность в реализации новаторских предложений и «ноу-хау»; умение идти на риск, который в последствии превращается в рост нормы прибыли.

Предприниматель может быть как собственником капитала, так и менеджером, так и специалистом.

Под предпринимательской структурой понимается состав субъектов рыночных отношений, организационно-хозяйственных единиц, целью

деятельности которых является получение прибыли (предпринимательского дохода) как конечного результата деятельности. В классической экономической теории выделяют 4 категории: фирмы, банки, страховые и трастовые компании и инвестиционные структуры.

В контексте исследования под предпринимательской структурой понимается устойчивая организационная структура, эффективно функционирующая в условиях неопределенности внешней среды и включенная в систему взаимоотношений с другими субъектами рынка в качестве элемента системы.

Данное определение требует дополнительной расшифровки понятий устойчивости и эффективности. Под устойчивостью подразумевается совокупность характеристик конкретного малого предприятия, эффективно функционирующего при заданных экономических, технических и правовых параметрах рыночной среды.

В настоящее время под эффективностью функционирования малого предприятия понимается рентабельность его продукции и прибыльность, мы предлагаем дополнить это определение способностью к восприятию нововведений (или инновационностью).

Всякая система экономических отношений включает распределение условий (средств) производства и распределение предметов потребления (или в денежном выражении - доходов). При этом характер распределения доходов предопределяется распределением производственных ресурсов, является следствием этого последнего.

В последнее десятилетие сформировалась так называемая «теория умеренного волюнтаризма» (theory of moderative voluntarism), характеризующаяся эволюционным подходом к проблемам экономического развития фирм, и рассматривающая субъекты рыночной экономики как самоорганизующиеся и саморазвивающиеся системы, в меньшей степени, поддающиеся контролируемому управлению, чем это обычно предполагается [40].

В своих трудах исследованию устойчивости развития социально-экономических систем уделяли видные ученые прошлых веков: Ш.Фурье, А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, Т.Мальтус, А.Фергюсон, Дж.Кейнс, А.Маршал, Л.Ле-Шаталье, Р.Комманс и др.

Термин «устойчивое развитие» не имеет общепринятого значения. Существует свыше 60 определений устойчивого развития, каждый из которых вносит свой вклад в конкретизацию этого термина. С одной стороны проблема устойчивого развития многообразна, а с другой характеризует изменение взглядов человечества о собственном развитии с течением времени. Обобщение научной литературы показало, что термин «устойчивое развитие» весьма относителен, допускает различные трактовки и нуждается в дальнейшем совершенствовании, в особенности по вопросу о путях ее воплощения в практическую деятельность.

Понятие «устойчивое развитие» (англ. sustainable development) возникло в зарубежных трудах ученых в конце 1980-х гг., но идея устойчивого развития социумов не является новой, отражает традиционную установку гармоничных отношений между обществом и природой, изложенную в трудах Вернадского, Циалковского, Коптюга и других исследователей ноосферы. Целью устойчивого развития общества является улучшение качества жизни людей, средством достижения которого является развитие экономики. Устойчивое развитие предполагает гармонизацию отношений человечества и биосферы, развитие человечества в согласии с законами природы.

Понятие устойчивости включает два понятия:

- понятие потребностей, в частности, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые являются приоритетными;
- понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества.

«Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», действующая с 1996 года, определяет устойчивое развитие как стабильное социально-экономическое развитие страны.

В научной литературе отдельные авторы, В.А.Лось и А.Д.Урсул¹ рассматривают устойчивое развитие как экономический рост, обеспечивающий удовлетворение материальных и духовных потребностей настоящих и будущих поколений. Существует разница между ростом и развитием, которая заключается в том, что в процессе «роста» происходят, прежде всего, количественные изменения, а в процессе «развития» - качественные. Чаще всего развитие рассматривается как совокупное изменение во взаимосвязи количественных, качественных, структурных и других изменений в системе.

Отдельные исследователи связывают понятие устойчивого развития со стабильностью. Так, по мнению А.И. Татаркина, Д.С.Львова, А.А.Куклина² и др., устойчивое развитие представляет собой стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы. Но понятие стабильность не является синонимом устойчивости, эти понятия неадекватны, так как стабильность развития определяется динамикой показателей, а не индикаторами ее статистического состояния (система может иметь стабильно неустойчивое положение).

В русском языке в понятие «устойчивость» вкладывается иной смысл. Оно определяется, как способность системы возвращаться в исходное состояние или же, как положение равновесия, после какого-либо возмущения.

Определенная несбалансированность имманентно присуща любой модели развития. Однако принципиально важным является, в каких сферах малого бизнеса, и в каких размерах такая несбалансированность влияет на результаты экономической деятельности.

Понятия устойчивость, устойчивое развитие тесно связаны с понятиями «устойчивый рост», «экономическое развитие», «безопасность», поэтому

¹ Лось В.А., Урсул А.Д. Устойчивое развитие: Учебное пособие. М.: Изд-во «Агар», 2000

² Татаркин А.И., Львов Д.С., Куклин А.А. и др. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории. Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 1999.

необходимо внести определенную терминологическую ясность в предмет исследования.

Устойчивый рост экономики означает четко выраженный вектор именно роста в пределах определенных колебаний в его темпах, имеющих положительное значение, а устойчивое развитие экономики предполагает не только положительные значения роста экономики, но и нулевые, минусовые значения, которые, однако, должны перекрываться положительными значениями экономического роста. Различие между устойчивым ростом экономики малых предприятий и ее устойчивым развитием состоит в том, что при устойчивом развитии экономики допускаются нулевые и минусовые значения роста экономики, амплитуда ростовых колебаний здесь значительно больше, чем это имеет место при устойчивом росте. Через определенный промежуток времени устойчивый рост экономики трансформируется в ее устойчивое развитие, при этом вектор движения экономики за достаточно длительный период времени, несмотря на отрицательные и нулевые колебания, будет иметь в целом положительную направленность.

Понятие «экономическое развитие» можно раскрыть, с одной стороны, с помощью освещения различных аспектов данного процесса, с другой – на основе сравнения экономического развития с близкими категориями, такими, как прогресс, эволюция, модернизация, рост и прочее. В экономической литературе связывают экономическое развитие с возрастанием благосостояния, доходов на душу населения, улучшением качества жизни, повышением степени удовлетворения главных потребностей членов общества. В своих исследованиях отдельные авторы акцентируют внимание на наиболее общих закономерностях экономического развития: его циклическом характере, связи с прогрессом и ростом, эволюцией и экспансией.

В современных условиях экономическое развитие рассматривается как систематическое, долговременное и массовое улучшение материальных и духовных условий жизни людей на основе роста производительности труда и капитала.

Устойчивое развитие малых предприятий включает в себя использование эффективных методов ведения деятельности во всех отраслях, направленных на повышение качества использования ресурсов. Это ресурсосберегающие технологии, товары и услуги высокого качества. Процесс развития всех трех составляющих является взаимосвязанным и взаимообусловленным, поэтому должен рассматриваться в единстве.

Современная наука выделяет несколько основных моделей экономического развития:

- модель линейных стадий развития;
- теория структурных преобразований;
- теория внешней зависимости;
- неоклассическая модель свободного рынка;
- теория эндогенного роста

Перечисленные модели и теории касались преимущественно стран, освободившихся от колониальной зависимости, так называемых молодых независимых государств или развивающихся стран.

Проведенные исследования показали, что устойчивость развития малых предприятий представляет собой целостный динамический процесс, являющийся важной основой обеспечения финансовой безопасности страны и соответственно повышения качества жизни ее населения. Устойчивость развития малого бизнеса выступает как самостоятельное экономическое явление, тесно связанное с региональной спецификой рынка.

Обобщение научных взглядов отечественных и зарубежных ученых позволяет сделать вывод о большом разнообразии признаков устойчивости и применяемых методологических подходов. С методологической точки зрения к устойчивости подходят и как к объемно-производственному понятию, предусматривающему ритмичный рост производства и удовлетворение потребностей населения и национальной экономики в финансовых ресурсах, и как к понятию, ориентированному на качественные стороны предоставления услуг.

В этой связи в настоящее время отсутствует единое и общепризнанное определение категории устойчивости развития малых предприятий. Это обуславливается противоречивостью концепций устойчивого развития, и отсутствием достаточной информации для количественного измерения степени устойчивости. В качестве условий достижения устойчивости развития малых предприятий выделяют: уровень развития производства, отраслевую структуру предприятий, долю производственного накопления в национальном доходе, структуру потребления и т.д.

Основными формами устойчивости развития малых предприятий являются:

- абсолютно устойчивая форма;
- потенциально устойчивая;
- нормативно устойчивая;
- фактически устойчивая;
- реально и формально устойчивые формы развития.

Устойчивость развития малых предприятий характеризуется многоаспектностью проблем, в том числе производственный, социальный, экономический, экологический, технико-технологический, культурологический, прогностический аспекты.

Проведенные в работе исследования показывают, что устойчивость развития малых предприятий следует рассматривать на различных уровнях:

- микроуровень (личность, семья, домохозяйство, предприятие, город);
- мезоуровень (район, регион, округ);
- макроуровень (государство);
- мировой (группы стран, континент, планета).

Система устойчивости развития малых предприятий является важным элементом экономической системы национального уровня и основным звеном в комплексе мер по обеспечению населения финансовыми ресурсами.

Устойчивость развития малых предприятий направлена на обеспечение экономически обоснованного, социально ориентированного расширенного воспроизводства, на повышение уровня и улучшение качества жизни населения в условиях определенного воздействия факторов внутренней и внешней среды.

Реализация всего вышеперечисленного является фундаментом роста эффективности малого бизнеса и решения социальных проблем.

В работе классифицированы основные методологические принципы исследования устойчивости развития малых предприятий. Принципы делятся на три группы: общие, частные и операционные (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 - Основные методологические принципы исследования устойчивости развития малых предприятий

Реализация этих принципов позволяет более глубоко и целенаправленно анализировать механизм устойчивости развития малых предприятий региона, эффективность которого в значительной степени зависит от влияющих на устойчивость факторов.

Устойчивое развитие предпринимательских структур и эффективное функционирование малых предприятий является одной из основных

стратегических задач, стоящих перед государственными органами исполнительной власти всех уровней.

Устойчивое и эффективное развитие предпринимательских структур определяются совокупностью условий и факторов, которые требуют принятия управленческих решений, направленных на их устранение либо на приспособление к ним. Исследования показывают, что негативное состояние большинства российских предпринимательских структур обусловлено воздействием факторов внешней и внутренней среды.

Исходя из этого, можно сделать вывод о необходимости целенаправленного регулирования макроэкономических и микроэкономических факторов. Причем, если поведение субъектов хозяйствования диктуется преимущественно макроэкономическими факторами, то регулирование должно быть направлено, прежде всего, на создание благоприятной внешней среды, что достигается разработкой и реализацией общеэкономических мер. И наоборот, если доминируют микроэкономические факторы, то государственная промышленная политика должна быть ориентирована на структурные составляющие и учет региональных особенностей.

Многочисленные исследования свидетельствуют о том, что производственно-хозяйственная деятельность предпринимательских структур всегда находится под воздействием факторов разного уровня и характера, которые могут, как препятствовать, так и способствовать обеспечению устойчивого развития.

В настоящее время выделяется группа факторов регионального порядка, при помощи которых довольно четко выявляются те источники, возможности и внутренние резервы, которые могут быть использованы в процессе постепенного перехода к устойчивому развитию экономики региона. Данная группа факторов может служить вполне надежной основой как для преодоления кризисных явлений в регионе, так и для обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур.

Основным источником экономического роста территорий является расширение малого бизнеса. Это соответствует мнению целого ряда экспертов, разрабатывающих стратегии экономического развития и сохранения бизнеса в регионах страны, которые указывают, что две трети новых рабочих мест появляются за счет создания новых фирм. Таким образом, развитие малых предприятий - важная задача для любых экономических сообществ.

Одним из направлений формирования благоприятной среды является имущественная поддержка малых предприятий. Предпосылкой для создания малого предпринимательства в России послужила приватизация в начале 90-х годов целого массива государственной собственности.

Чтобы малый бизнес обрел устойчивость, необходимо создание демонстрационных территорий-полигонов, отрабатывающих эффективные пути использования возможностей малого предпринимательства в развитии экономики, только так можно добиться устойчивого экономического роста.

Детализированная программа экономического развития страны играет важную роль в развитии предпринимательства в краткосрочном и стратегическом периоде. Так содействие становлению новых небольших компаний и фирм - основа успешного экономического развития общества. Наиболее успешными и эффективными методами, способствующими процессу развития малых предприятий, являются государственные программы и консультационные услуги, позволяющие облегчить доступ к стартовому капиталу. Создание специальных экономических зон и предпринимательских инфраструктур увеличивают способность фирм адаптироваться к любым переменам.

В тоже время современные условия ведения бизнеса в России характеризуются наличием существенных трудностей выхода на рынок субъектов малого предпринимательства: низкой платежеспособностью населения, ростом транспортных и других издержек, сложным доступом к сырьевым источникам, новым технологиям, заемному капиталу. Несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей хозяйственную деятельность, административные барьеры, налоговый пресс, недоступность инвестиционных ресурсов все чаще затрудняют

ведение малого бизнеса на легальной основе. Деятельность большинства предпринимателей сориентирована на выживание, а не на развитие бизнеса.

Ожидаемого широкомасштабного развития малого предпринимательства в России не произошло. Причиной возникновения экономических препятствий на пути входа на рынок, с одной стороны, это потребность снизить количество органов проверки, занимающихся лицензированием экономического деяния, и более равно растасовать управленческую ответственность среди разнообразных государственных исполнительных органов, - с другой неудавшиеся попытки убавить административные барьеры. Но на практике ситуация улучшилась лишь немного. Как результат этого владельцы малых предприятий жалуются на уровень налогообложения, затруднительность и малоустойчивость налоговой системы, пробелы и противоречия в законодательстве, дефицит финансовых возможностей и бюрократическое принуждение, что, по их мнению, является основными препятствиями, с которыми им приходится сталкиваться при создании и развитии своих предприятий. Основные тенденции в развитии малого предпринимательства в настоящее время характеризуются тем, что финансовый кризис 2008 года сыграл большую роль в российской экономике, и сказался на труде фирм всех размеров. Однако имеются различные взгляды на конкретный тип его воздействия на сектор малого бизнеса. Считанные единицы фирм которые не почувствовали обвала потребности на товары и услуги, когда покупательная способность резко сократилась. Примерно 30% малых предприятий были вынуждены невольно прекратить свою деятельность после 2008 года, из которых 10% прекратили свой бизнес навсегда.

Малые предприятия предприняли чувствительные усилия для понижения расходов. По данным анализа, проведенного в 20 российских городах Торговой Палатой США, основными формами стратегии снижения расходов, на которые опирались фирмы, были: падение заработной платы (98%), снижение транспортных затрат (70%), понижение выплат на рекламу (48%).

Одним из итогов кризиса также была смена планов на будущее мелких предпринимателей по отношению к своему бизнесу. По данным исследований, до

кризиса 2008 года три четверти менеджеров малого бизнеса думали о дилатации, однако, через год после кризиса ситуация полностью деформировалась, потому что, две трети владельцев проверяемых предприятий упомянули в качестве своей основной цели просто выживание. В то же время стоит выделить, что неблагоприятные тенденции в секторе малого бизнеса начали воспитываться до кризиса 2008 года. За несколько лет до 2008 года финансовые показатели, характеризующие работу малых предприятий, ухудшались.

Кризис создал новые возможности, а также стал причиной потерь. С начала 2000-х годов многие российские рынки были высоко монополизированы, что препятствовало появлению на рынке новых фирм. Однако, кризис 2008 года реализовал малому бизнесу потенциал для вступления на рынок и завладения новых ниш, оставшихся после ухода с рынка крупных предприятий. Это особенно касалось отечественных производителей и торговцев, чья деятельность фундаментировалась на местных ресурсах. В то же время всем предприятиям было необходимо искать вспомогательные ресурсы и переглядеть свои стратегии регулирования в условиях, которых обрисовываются следующие грани:

- более низко доходные банковские продукты, так как процентные ставки (в рублях) упали до неблагоприятной отметки;
- малые предприятия, сбывающие продукцию потребительским рынкам, оказались в преимущественном положении, поскольку они могли получать наличные деньги, понижая свою зависимость от товарообменной торговли;
- некоторые затраты, понизились, например, упали цены на труд, так как работники сейчас стали более лояльно относиться к редуцированию и приостановлению выплат зарплаты;
- перемена управленческого учета, так как менеджеры осознали необходимость быстрого реагировать на новый потенциал, укреплять внутреннюю управленческую проверку и увольнять сотрудников, которые не выполняли свои обязанности.

Кризис принудил предпринимателей ревизировать стратегию, обращая внимание на недоработки их бизнес-планов. Это предоставило новое видение

онтогенеза бизнеса, в большей степени основанное на отечественных резервах, а не надеющийся на более дешевые импортные товары. Анализ положения дел в малом предпринимательстве показывает, что этот сектор экономики имеет значительный потенциал для роста.

В течение последнего ряда лет отраслевая структура малых предприятий практически остается неизменной. Сфера услуг продолжает оставаться более предпочтительной и вполне отвечает малым формам хозяйствования. Отчасти отраслевая структура малых предприятий объясняется условиями переходной экономики, унаследовавшей диспропорции планового хозяйства, делающего акцент на производственный сектор и как следствие - большая рыночная ниша в непроизводственной сфере. Общие условия хозяйствования (производственный сектор разрушен и является непривлекательным даже для крупных и средних предприятий) также повлияли на отраслевую структуру малых предприятий. Перспективна для малого предпринимательства - наука и научное обслуживание, ведь именно малые предприятия склонны к инновациям и нововведениям. Характерной чертой малых предприятий в России является низкая концентрация занятых в расчете на одно предприятие.

Диверсификация деятельности является одним из главных направлений, обеспечивающих развитие малых предприятий. В настоящее время большинство малых предприятий, как правило, занимаются несколькими видами деятельности, что позволяет им приспособиться к финансовым ограничениям. Наиболее диверсифицированными являются малые предприятия, занимающиеся сельским хозяйством, наукой и научным обслуживанием, жилищно-коммунальным хозяйством, непроизводственными видами бытового обслуживания, торговлей и общественным питанием. Основными причинами диверсификации являются стремление предприятий смягчить возможные негативные колебания рыночной конъюнктуры и низкая отдача от основного производства.

Традиционно рассчитываемыми показателями эффективности функционирования малых предприятий являются рентабельность продукции и затрат.

Глобальный рынок становится все более конкурентоспособным, значит перед бизнесом и местными органами власти, возникают новые трудности. Новые информационные технологии вызвали настоящую революцию в традиционных экономических отношениях. Развитие телекоммуникаций позволяет распространять информацию в режиме реального времени. Получил ускорение и обмен между странами, облегчилось перемещение товаров и людей.

Изменение в структуре производства во многих отраслях экономики привели к сдвигам в обществе, а также придали дополнительный импульс внедрению различных новшеств. Если раньше малые предприятия основывались на традиционных преимуществах: местоположение фирмы, близость к источникам сырья и рынкам быта. Новые экономические факторы повлияли на интенсивность борьбы за доступ к рынкам капитала, квалифицированной рабочей силы и технологий. В частности, изменившийся характер производства потребовал качественно нового подхода к подбору персонала. Качество образования, уровень обучения, квалификация работников напрямую влияют на конкурентоспособность малого бизнеса на внешних рынках. Компании должны внедрять новые технологии, чтобы стать конкурентоспособными, а это зависит от способностей и квалификации занятых в производстве.

Выживание в новых экономических условиях требует от работников постоянного совершенствования профессиональных навыков. Обучение и образование необходимы в течение всей жизни, чтобы работники приспосабливались к появляющимся информационным новшествам. И поэтому малым предприятиям особенно важно заниматься постоянно повышением квалификации и обучением персонала.

Большие издержки на производство, бюрократические препоны, недостаточная связь между деловым сектором и местными органами власти препятствуют сохранению существующих и привлечению в регионы новых фирм. Такие факторы как высокий уровень заработной платы, затраты на сервисные услуги, налоги на собственность и прочие увеличивают расходы на ведение

собственного дела. Налоговый климат в регионе также сказывается на ведении бизнеса и уровне деловой активности.

1.2 Генезис и методология системного взаимодействия властных и предпринимательских структур

Понятие генезис в науке обозначает происхождение, возникновение, становление развитие, метаморфозы и гибели объектов. Это своего рода временной отрезок, который показывает исследователю сущность происходящего бытия в тот или иной период. В каждом таком зарождается научная новизна, несущая пользу знаний и аспектов исследований для будущих поколений. Генезис системного взаимодействия властных и предпринимательских структур систематизирован в работе на основе методологических подходов, ввиду того, что экономические действия, совершаемые предпринимательскими структурами, также как и меры, принимаемые государством в различных сферах национального хозяйства, связаны между собой множеством факторов и причин.

Экономические действия, совершаемые предпринимательскими структурами, также как и меры, принимаемые государством в различных сферах национального хозяйства, связаны между собой множеством факторов, причин. От того, какой тип отношений связывает государство и предпринимательские структуры, зависит тип экономического будущего страны и статус ее в мировом сообществе. Теоретико-методологическая основа определяется тем, что в настоящее время тип взаимоотношения государства и предпринимательских структур не может развиваться на основе какой-либо одной теории. Существуют две основные идеологические парадигмы взаимоотношения государства и предпринимательских структур – либеральная и дирижистская. Каждый подход содержит определенную долю истины и имеет право на существование. Объектами исследования двух теорий являются предпринимательские структуры и государство, при этом анализируются определенные стороны их деятельности.

Исследование взаимоотношений государства и предпринимательских структур должно опираться на определенные методологические принципы. Но в рамках существующих теорий методологические подходы различны – от предоставления полной свободы предпринимательству до активного вмешательства государства в предпринимательскую деятельность.

Представители классической теории (А. Смит, Д. Риккардо, Ж.Б. Сей, А. Маршалл и др.) изложили идеи саморегуляции рынка и его субъектов – предпринимательских структур:

- наличие на рынках совершенной конкуренции
- основными видами рынка являются рынок труда, капиталов и товаров
- принцип саморегулирования рынков основан на гибкости цен (включая цену труда, цену товаров и цену капитала) и исключает вмешательство внешних органов – государства.

При этом следует учесть, что основоположник классической теории А. Смит уделял государству строго ограниченную роль, а рынкам и его субъектам первостепенное значение. Экономическая роль государства сводилась к охране первичных прав – защищенная законом право частной собственности и самостоятельное принятие решений (предпринимательство, самуэльсон).

Идеи классической экономической школы разделял Ф. Хайек. В 1930-е гг, автор концепции "естественного экономического порядка" определяющей причины неэффективности социалистического планирования.

Взгляды Хайека сводятся к следующему:

- общество – как совокупность инициатив отдельных его членов; независимые и несогласованные его действия приводят к результату, непредсказуемому и недостижимому при помощи централизованного планирования;
- невозможность эффективной координации и управление экономикой из центра;

- человеческие отношения непредсказуемы и субъективны, рынок является инструментом их регулирования. Явления рынка порождают социальные отношения;

- правильно построенное законодательство лишь ограничивает некоторые действия предпринимателей, но не предписывает алгоритм действий в данной ситуации;

- тирания общественных групп. Политики часто следуют интересам определенных групп. Это приводит к законам, которые продвигают интересы этих групп, за счет свободы других, поэтому власть следует ограничивать в конституционном порядке;

- в основе предпринимательского поведения должна присутствовать личная независимость, позволяющая субъекту распорядиться экономическим потенциалом наиболее продуктивно. Эти проблемы нашли отражение в работах других представителей либерального направления экономической теории [128].

Монетаристская школа придерживалась идеи наличия сильного механизма саморегулирования рынка. Лидером «чикагской монетарной школы» считается М. Фридман. Его концепция основана на следующих принципах:

- признание устойчивости рыночного хозяйства. Система рыночной экономики стремится к стабильности за счет конкуренции, роль главного инструмента, в случае нарушения равновесия, выполняют цены. Возникновение нестабильности, диспропорций обычно является результатом вмешательства извне, неправильного государственного регулирования, по следующим направлениям:

- приоритетность денежных факторов. Денежные инструменты способны обеспечить экономическую стабильность.

- регулирование должно ориентироваться на долгосрочные задачи, так как основные экономические параметры быстро меняются.

- «рынок есть взаимозаинтересованность. Суть рынка в том, что люди собираются и достигают соглашения». На основе анализа действий участника

можно строить прогнозы для оценки справедливости теоретических постулатов [143].

Помимо монетаризма к либеральным доктринам государственного регулирования относятся теория экономики предложения и теория рациональных ожиданий.

Теория экономики предложения заключает, что наилучшим путем для достижения экономики, обеспечивающей более высокие доходы для всех, являются действия по стимулированию сбережений и инвестиций, а не по стимулированию потребительской покупательной способности.

Теория рациональных ожиданий полагает, что дискретная политика может усиливать экономическую нестабильность. Например, в условиях, когда экономика движется к спаду, государство может снизить налоговые ставки, что приведет к повышению прибыли инвестиционных проектов. При повторении таких ситуаций предпринимательские структуры могут придти к мысли, что на спад в экономике властные структуры реагируют предоставлением налоговых льгот и, следовательно, не будут торопиться с капиталовложением. Желание отсрочить капиталовложения усиливает спад. Действительное сокращение налогов приводит к необычайному увеличению инвестиций. Таким образом, дискретная политика государства усиливает циклические колебания.

Отдельные направления либеральной экономической теории имеют свою специфику и получили название неолиберализма.

Теория благосостояния (неолиберализм) имеет более четкие и жесткие позиции к государству и ограничивает его взаимоотношения с предпринимательскими структурами. Тезис теории благосостояния – недопущение использования властных структур в интересах предпринимательства. Приверженцы неолиберальной теории предполагают минимизацию мер социальной поддержки населения, чем кейнсианцы. Неолибералы считают, что создание новых рабочих мест, квотирование их, льготное налогообложение предприятий, принимающих на работу молодых специалистов, пособия малоимущим и т.д. приводят к появлению иждивенческих

настроений в обществе, снижению конкурентоспособности рабочей силы. Неолибералы представляют роль властных структур в создании условий для максимальной занятости безработных – стимулирование развития предпринимательства, компенсирование доходов беднейших слоев.

Основоположник теории благосостояния А. Пигу предложил анализ провалов рынка. В настоящее время установлены следующие источники провалов рынка – монополия и олигополия, а также неполнота информации, высокие издержки ее получения, моральный риск. Этот анализ призывает к государственному вмешательству, которое в определенных случаях не считается оправданным. Следует учитывать, что несовершенства правительственных решений столь же серьезны, как и несовершенства рынка и предпринимательских структур [97].

В настоящее время нельзя обнаружить в экономической науке веские доводы за или против вмешательства властных структур. На макроэкономическом уровне многие экономисты выступают за усиление роли правительства. Большинство допускает необходимость государственного регулирования в целях защиты окружающей среды, контроля за монополистической деятельностью, то в то же время все эти меры требуют от общества определенных затрат, иногда не оправдывающих издержек.

Необходимость воздействия государства на корпоративный бизнес связана с тем, что предпринимательские структуры как реальные экономические субъекты являются источником рыночного фиаско. Это проявляется в образовании монополий, деятельность которых не может обеспечиваться на основе рыночного саморегулирования, и здесь необходимо вмешательство властных структур. Другими фиаско рынка, связанных с деятельностью предпринимательских структур, являются невозможность сохранения невозпроизводимых природных ресурсов, решения глобальных экономических проблем – таких как миграция, экологические проблемы.

Взаимодействие государства и бизнеса строятся на разнообразной основе, включая, в том числе и производство общественных благ. Крупные корпорации

не способны обеспечить производство общественных благ в полной мере, они лишь частично могут взять на себя производство отдельных видов, например, образование, медицинское обслуживание. В большинстве стран это является прерогативой государства. Но такими благами как оборона, дипломатия, законотворчество, пользуются предпринимательские структуры.

Взаимоотношения государственных и предпринимательских структур связаны с определенными издержками. Если бизнес свои издержки возмещает за счет производства товаров и предоставление их потребителям, то государство все свои издержки возмещает за счет экономических субъектов и предпринимательских структур, в том числе штрафы, налоги, пошлины и т.д.

Анализ либеральных экономических теорий показывает, что общим для них является предоставление властными структурами максимальных свобод предпринимательству, и создание благоприятных условий для бизнеса.

Другим направлением в экономической науке является дирижистское направление, предполагающие активное вмешательство государства в систему рыночных отношений. Возникновение этого направления связано с появлением монопольных структур в конце XIX века, именно это явление потребовало жестких антимонопольных мер со стороны властных структур. Усиление государственного контроля Европейских стран в середине XX века диктовалось подготовкой к войнам, усилением обороноспособности.

К дирижистским направлениям относятся кейнсианская теория, теория конституциональной экономики и теория общественного выбора.

Идеи, выдвинутые известным английским экономистом Кейнсом Дж. М. совершили переворот в классических воззрениях на рыночную экономику. Кейнсианская теория говорит о том, что рынок не обладает идеальным механизмом саморегулирования, и нуждается в дополнении механизмом государственного контроля в различных формах и методах. «Саморегулирующийся рынок, - пишет Дж. М. Кейнс, - за руки нас не возьмет и к вершине прогресса не поведет». Особенно влияние государства необходимо в условиях усложнения хозяйственных связей между субъектами. Государство должно оказывать

решающее воздействие на склонность к потреблению путем установления соответствующей системы налогов и фиксирования нормы процента [47].

Неокейсианская школа разработала механизм государственного регулирования в период экономического подъема на основе стимуляции инвестиций, манипулировании государственными расходами.

Основными исходными положениями теории Кейнса и его последователей являются:

- на рынках действует несовершенная конкуренция;
- цены не гибкие, жесткие, не изменяющиеся в период определенного времени;
- равновесие рынков в условиях жесткости цен устанавливается не на уровне полной занятости ресурсов, происходят спады в экономике;
- расходы частного сектора не обеспечивают величину совокупного спроса в соответствии с потенциальным ВВП, произведенным при условии полной занятости ресурсов. Поэтому в экономике должен быть субъект, имеющий собственный спрос на товары и услуги, или стимулирующий спрос частного сектора.

Теория Кейнса фактически определяет, что экономическое пространство заполняют не только монополии и другие предпринимательские структуры, но и государство как полноправный хозяйственный субъект, имеющий монополию на выпуск денег, бюджет и др. С точки зрения кейнсианцев предпринимательские структуры являются неустойчивыми, что в конечном итоге приводит к нестабильности экономики в целом. Государство может использовать стабилизационные средства для достижения макроэкономического равновесия.

Представителем экономической теории «дирижизма» был П. Самуэльсон. Он предложил теорию «нового неоклассического синтеза», отстаивая идеи необходимости планирования и прогнозирования производства, разработки крупных комплексных целевых программ по решению крупных макроэкономических задач. Он отмечал, что «государство должно заниматься тем, чем вообще никто не занимается». Государство должно осуществлять

создание общественных благ, поддержание конкурентной среды, обеспечение макроэкономической стабильности и экономического роста, а также должно изменять направления деятельности рыночных субъектов, обеспечивая им минимальный уровень жизни. Самуэльсон разработал концепцию экономических механизмов: автоматических (спрос, предложение, прибыль) и регулируемых государством (налоги, госзаказы, субсидии). Инвестиции государства являются важной составной частью инвестиционного дохода общества и необходимы для достижения макроэкономического равновесия [110, с.150].

К теориям дирижистского направления относится и институциональная теория. Институциональная теория рассматривает предпринимательские структуры и государство как институты общества, отстаивает принципы индивидуальной свободы и частной собственности, но при этом исходит из активного участия государства в общественном производстве. Государство должно определить для общества правила игры и контролировать их выполнение.

Государство в отличие от других экономических субъектов имеет монополию на принуждение выполнения тех или иных норм, связанных со спецификацией собственности, их перераспределением. Государство может перераспределить права собственности в свою пользу, так и в пользу бизнеса. Деятельность государства ведет к появлению бизнес-групп со своими экономическими предпочтениями, заинтересованных в изменении существующих правил игры. Для того чтобы увеличить доходность, эффективность, полезность, т.е. получить свою выгоду необходимо выработать и установить собственные правила игры и распространить их как общепринятые.

Схожей является теория конституциональной экономики. Суть ее заключалась в формулировании набора основных рыночных «правил игры» и установления их в конституциональном порядке.

Обоснование преодоления противопоставления рынка и государства в экономической теории содержится в работах представителей недавно возникшего в рамках институционализма нового направления экономического анализа – теории регуляции. По мнению одного из его создателей, Р. Буайе, наибольшей

способностью адекватно реагировать на требования конкуренции, на распространение новых технологий обладают страны, которые занимают промежуточное положение между рынком и государством [144].

Данные теории считаются либерализмом нового типа, отстаивающим принципы индивидуальной свободы и частной собственности, разделяющим правомерность активного вмешательства государства в экономику через различные институциональные механизмы.

Рассмотренные в таблице 1.1 либеральные и дирижистские теории взаимоотношений властных и предпринимательских структур полярно оценивают состояние бизнеса от крайне неустойчивого до устойчивого и саморегулируемого. Так, кейнсианство неустойчивость предпринимательства связывает с динамикой сбережений и инвестиций, а теория экономики предложения – с изменением только одного параметра, а именно совокупного предложения; соответственно каждая теория предлагает свои методы и способы государственного воздействия регулирования предпринимательства. Процесс регуляции можно определить как «поиск компромисса между свободой и необходимостью».

Таблица 1.1 - Оценка бизнеса и его государственного регулирования различными экономическими теориями

Теория	Оценка бизнеса	Причины неустойчивости экономики	Оценка госрегулирования
Классическая	Устойчив и способен к саморегуляции	Нарушения макроэкономического равновесия	Государство ограничено вмешивается в экономику и обеспечивает свободу предпринимательству
Неоклассическая	Достаточно устойчив	Недостаточность механизма саморегуляции бизнеса	Государство формирует благоприятные условия для конкуренции и не допускает сращивания бизнеса и власти
Кейнсианство	Неустойчив по своей природе	Неравенство инвестиций и их сбережений, шок совокупного предложения	Активное вмешательство государства в экономику, регулирование бизнеса преимущественно фискальными методами
Монетаризм	Устойчив в долгосрочном периоде при естественном	Ошибочная денежная политика	Государство вмешивается только в сферу денежного обращения через учетную ставку, резервные фонды и

	уровне безработицы		открытые операции на рынке ценных бумаг
Теория рациональных ожиданий	Устойчив в краткосрочном и долгосрочном периодах из-за предсказуемости действий субъектов	Непредвиденные шоки совокупного предложения и совокупного спроса	Обеспечение свободы предпринимательства ожидаемым бюджетным регулированием
Теория экономики предложения	Может оказаться в застое из-за отсутствия адекватных стимулов к труду, сбережениям и инвестициям	Изменения совокупного предложения	Государство стимулирует деятельность товаропроизводителей
Институциональная теория	Достаточно устойчив как один из институтов рынка	Нарушение институционального равновесия – правил игры со стороны основных агентов (прав собственности)	Государство необходимо для сложных форм обмена, оно устанавливает общественный контроль над бизнесом
Теория конституциональной экономики	Устойчив при соблюдении правил игры и контроля за их исполнением	Нарушение правил игры субъектами, слабость контроля за их исполнением	Государство формулирует основное правило рыночной игры и конституционно его закрепляет

На наш взгляд можно выделить следующие закономерности эволюции государства и экономики в странах с цивилизованными рыночными соотношениями:

- сохраняется удельный вес государственной собственности;
- интенсифицируется государственное регулирование хозяйственной деятельности предприятий, движение финансовых потоков;
- совершенствуются формы и методы государственного регулирования экономики;

Как показал исторический опыт, создание благоприятных условий жизни связан с положительным увеличением роли государства. По мнению академика Л. Абалкина «нет и не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях социально ориентированной рыночной

экономики без активной регулирующей роли государства. Таких примеров в мире нет».

В каждом из теоретических подходов представлен анализ различных сторон категории экономический интерес: объективные условия формирования интересов – в классической школе; особая роль общественных норм, правил, традиций в формировании интересов – в институциональной теории. Экономический интерес можно определить как свойство субъекта хозяйствования, состоящее из целевой направленности на превращение осознанной потребности в удовлетворенную потребность за счет использования своих ресурсов, которыми он располагает и может привлечь. Экономический интерес обусловлен объективными потребностями субъекта и является движущим фактором экономического развития. Только государство способно поддерживать «баланс» между всеми составными элементами хозяйственного механизма, обеспечивающий достижение экономического роста и сохранение социальной стабильности. Место и роль экономических интересов в экономической системе можно представлять в виде схемы (рис. 1.2) где экономические субъекты занимают ведущее положение [66].

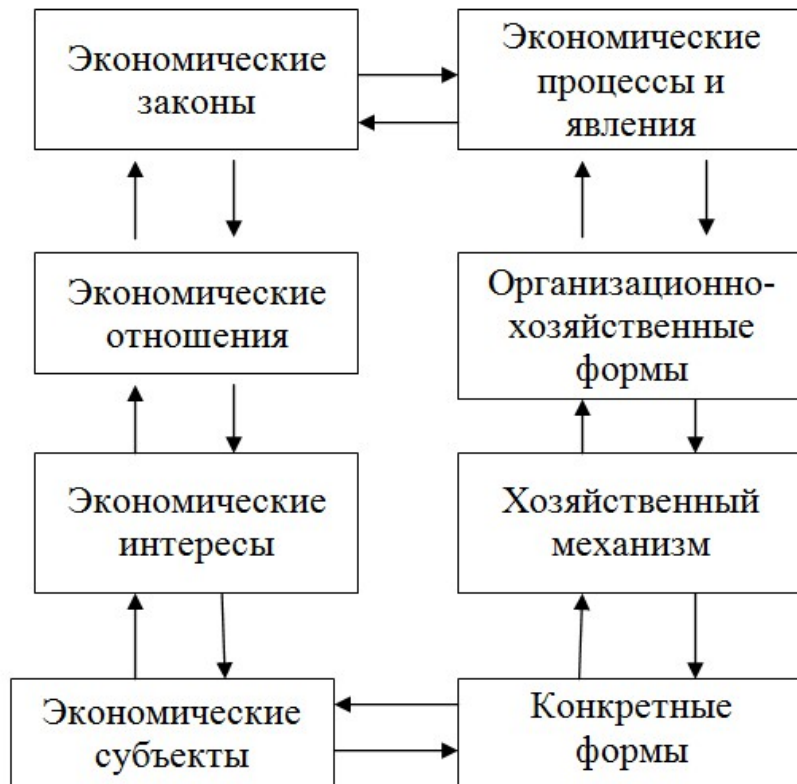


Рисунок 1.2 - Место и роль экономических интересов в экономической системе

Современные модели отношений государства и предпринимательских структур не принадлежат ни к одной из существующих теорий, они вбирают в себя различные концепции и направления.

В современных условиях хорошо просматривается общемировая экономическая тенденция расширения сфер и углубление меры воздействия государства на развитие предпринимательских структур.

Поиск оптимального соотношения роли государства и рынка во многом обусловлен серьезными структурными сдвигами в экономике. Следует отметить, что с изменением рынков изменяются подходы к их регулированию. В работе выделены следующие закономерности эволюции государства и экономики в странах с цивилизованными рыночными отношениями:

1. Сохраняется удельный вес государственной собственности, а иногда наблюдается даже рост государственного присвоения;
2. Интенсифицируется государственное регулирование хозяйственной деятельности предприятий, движение финансовых потоков;
3. Совершенствуются формы и методы государственного регулирования экономики;
4. Меняется структура регуляторов рыночных отношений в пользу инструментов корпоративно-монополистического и государственно-монополистического контроля.

Государство обеспечивает институционально-правовой фундамент хозяйственной деятельности, создает общие предпосылки для экономического роста и эффективности хозяйствования, удовлетворения потребности общества, которые не может решить рынок.

В работе выделены основные функции государства по обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур:

- обеспечение правовой базы способствует эффективному функционированию предпринимательских структур;
- защита конкуренции;
- перераспределение дохода и богатства;
- стабилизация экономики;
- оптимизация структуры национального продукта;

Поскольку государство является институтом, регулирующим экономические интересы хозяйствующих субъектов, у последних возникает необходимость выстраивать с государством определенные отношения, причем базой этих отношений выступает конфликт основных интересов обеих сторон: оптимальной реализации интересов в обществе, с одной стороны, и максимизации выгоды – с другой стороны. «Эффективная реализация общей функции обеспечения баланса интересов в обществе логически предполагает известные ограничения на действие всех общественных сил, включая предпринимательство», - считает Ф.И. Шамхалов.

При выявлении условий взаимодействия государства и субъектов предпринимательства представляется важным уточнить экономическую сущность предпринимательства. Так, в Гражданском кодексе Российской Федерации отмечается, что «предпринимательской считается деятельность, осуществляемая на риск, деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг, зарегистрированная в определенном порядке».

Нельзя не заметить, что цель предпринимательской деятельности носит ярко выраженный индивидуальный, частный характер, а цель государства всегда выражает общественный интерес.

Система экономических интересов государства рассматривается как сверхсложная, динамическая система, в качестве элементов выступают интересы всех хозяйствующих структур данного государственного образования (рис. 1.3).

Систему взаимодействия государства и предпринимательских структур характеризуют как соответствующим образом организованную «совокупность субъектов предпринимательства и соответствующих государственных органов управления, находящихся в процессе функционирования в диалектических взаимоотношениях, связях друг с другом, образующих определенное единство (целостность)» [66, с 13].



Рисунок 1.3- Система экономических интересов государства

Степень взаимодействия государства и предпринимательских структур прямо зависит от решения проблемы согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов. Качественные и количественные стороны формирующихся связей и отношений между хозяйствующими субъектами дают возможность выделения нескольких вариантов взаимоотношений государственных и предпринимательских структур.

1. Взаимоотношения могут существовать в условиях, когда экономический интерес одного хозяйствующего субъекта реализуется вне зависимости от экономического интереса другого. Этот вариант экономического взаимодействия субъектов неизбежно ведет к подчинению экономического интереса другому. В такой ситуации не только неизбежно ослабевают мотивы к достижению высоких экономических результатов как у одной, так и у другой стороны, затухает процесс развития предпринимательства и, государство теряет заинтересованность достижения более высоких результатов взаимодействия.

2. При двусторонней связи и взаимовыгодности экономических отношений хозяйствующих субъектов, создаются наиболее благоприятные

условия для предпринимательской деятельности каждого из них. В этой ситуации стороны осуществляют взаимный контроль за хозяйственной деятельностью и реализацией интереса, координируют свои действия в разрешении противоречий, достигая тем самым согласованного функционирования интересов. Двусторонняя зависимость хозяйствующих субъектов заставляет одного из них искать более результативное решение своей деятельности [80, 27,].

Любые формы взаимоотношений государства и предпринимательства определяются действием многообразных факторов институционального порядка (обычаями, традициями, историческим опытом), социально-экономической структурой национальной экономики.

В работе предложена схема формирования взаимодействия между предпринимательскими структурами и государственными органами (рис 1.4). Слева представлен инструментарий государственных органов, справа предпринимательских структур в условиях конкурентной среды. При формировании схемы учитывается общая заинтересованность всех субъектов рыночных отношений, направленная на достижение главных целей: формирование эволюционного и стратегического мышления, результаты в виде осязаемых улучшений в ключевых сферах деятельности, доступ к новым источникам капитала, вовлечение в инновационный процесс, обеспечение технологического преимущества, пополнение бюджета, открытость информации, гарантии условий стабильности деятельности, согласованность действий в законодательном порядке, социально-экономическое развитие.

В экономической науке нельзя обнаружить явной тенденции за или против государственного вмешательства в экономику страны. Для либеральных теорий общим является тезис о предоставлении полной свободы предпринимательству со стороны государства и формирование властными структурами благоприятных условий для развития предпринимательского сектора экономики. Различие школ либерального направления определяется механизмами и инструментами, с помощью которых государство должно оказывать поддержку бизнесу.

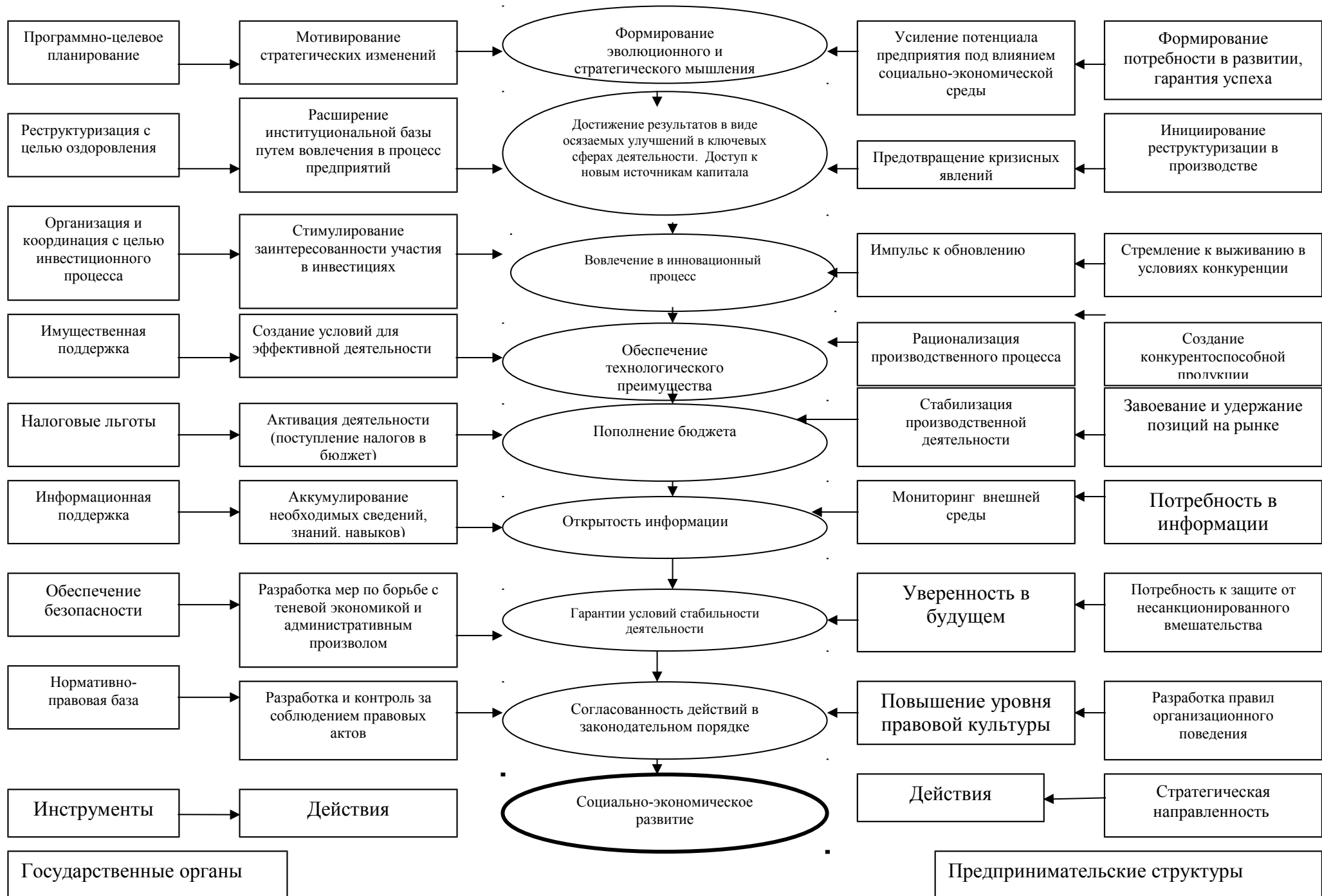


Рисунок 1.4 - Взаимодействие государственных и предпринимательских структур.

Дирижистские теории предполагают вмешательство государства для регулирования экономики путем увеличений или сокращения спроса через изменение количества денежной массы.

Направлением является социально-институциональным, в случае, если представители рассматривают экономику как систему, где отношения между властными структурами и хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов.

Взаимодействие предпринимательства и государственной власти представляет собой систему общественных отношений между структурами политической и хозяйственной власти по поводу использования в своих специфических интересах всей совокупности экономических ресурсов общества.

Сущность взаимодействия предпринимательских структур с одной стороны, органов государственной и муниципальной власти и управления, с другой, заключается в согласовании, своеобразной интеграции действующей политической и хозяйственной власти на основе консенсуса экономических интересов сторон в целях наиболее эффективной реализации специфических функций каждой из них, достижения стратегических целей, в результате чего обеспечивается стабильность экономического и социального развития страны в целом.

Предпринимательство, располагая своими, заемными, арендуемыми экономическими ресурсами осуществляет их эффективное управление, реализуя свою основную производственную функцию, направленную на получение прибыли. Независимо от своей функции предпринимательство выполняет и ряд латентных общественных функций, так или иначе совпадающих с функциями государства.

Государство, также располагая немалыми, но ограниченными ресурсами, в целях полной реализации своих внешних целей и интересов стремится к их увеличению за счет привлечения ресурсов предпринимательства, то есть максимизация ресурсов, работающих на

общество в целом. Государство стремится расширить круг общественных функций предпринимательства. В одном случае это достигается косвенным путем, посредством построения государственными структурами эффективного мотивационного механизма, стимулируя предпринимательскую деятельность в данном направлении, в другом посредством законодательно регламентируемых средств в целях реализации государством социальных функций, к выполнению которых предпринимательство относится индифферентно.

Гармонизация интересов экономических субъектов, их оптимальное состояние является ключевым фактором и отражает объективные потребности органов государственной власти, интересы предпринимательства в совокупности, определяющие траекторию развития страны. Процесс достижения интегрирующей стратегической цели обеспечивается согласованностью действий с персонифицированными целями. Система взаимодействия властных и предпринимательских структур является открытой и, следовательно, способной «самонастраиваться при взаимодействии с внешней средой, выбирая подходящее разбиение элементов» (рис. 1.5) [27].



Рисунок 1.5 – Принципы взаимодействия предпринимательских структур и органов власти.

Эффективность взаимодействия зависит от того, насколько хозяйствующие субъекты и органы власти будут подготовлены к интеграции усилий для достижения экономического роста, насколько они будут заинтересованы в гармонизации отношений, как стремлении создать атмосферу доверия на основе взаимоотношения.

В работе выделены принципы взаимодействия хозяйствующих субъектов и властных структур. Как основные, исходные положения, правила, неукоснительные к исполнению принципы делятся на три группы:

1. Принципы построения деятельности государственных органов управления;
2. Принципы их взаимодействия с хозяйствующими субъектами;
3. Принципы деятельности предпринимательских структур не воздействующие на работу властных структур.

Явление взаимодействия, прежде всего, представляет собой конкретные формы производственных отношений, складывающихся между обществом в лице законодательной и исполнительной власти на всех уровнях ее осуществления и предпринимательством как основной движущей силой рыночного хозяйства в процессе функционирования и развития национальной экономики.

Содержание явления взаимодействия представлено на рисунке 1.6

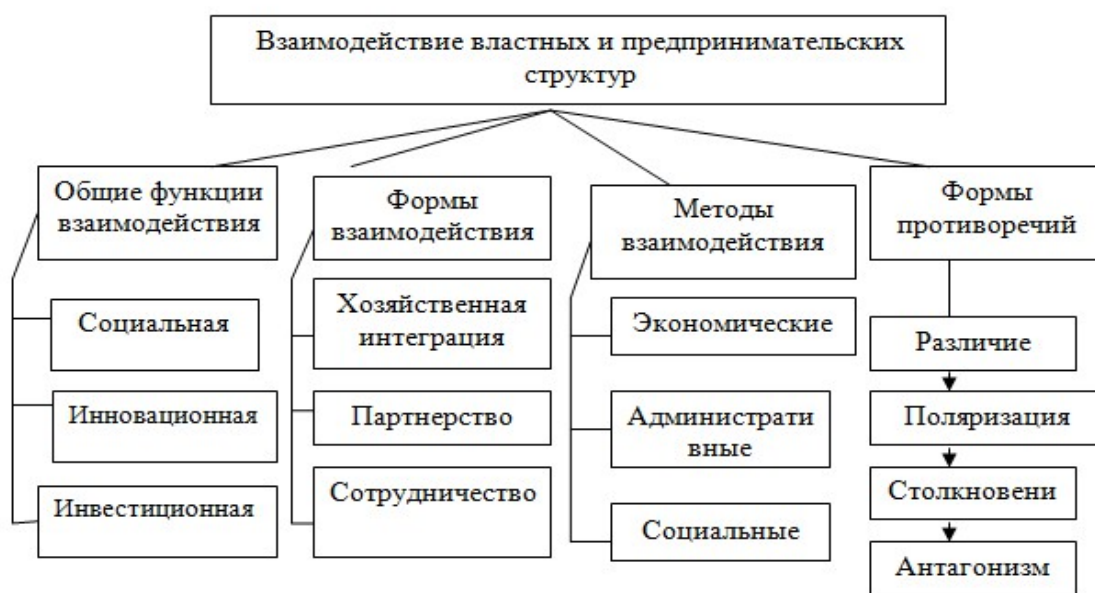


Рисунок 1.6 – Основные элементы взаимодействия государственных и предпринимательских структур

Анализ механизма взаимодействия требует уточнения функций субъектов взаимодействия предпринимательских структур и государства. В работе выделены функции предпринимательства, которые должны учитывать государственные органы в процессе согласования экономических интересов.

В ряду функций субъектов предпринимательства в работе выделены экономические, так как они выступают в роли: 1) работодателей; 2) производителей; 3) катализатора научно-технического прогресса; 4) налогоплательщика; 5) агента рыночных отношений (конкурентных, кооперационных, партнерских) и т.д. Нельзя оставлять без внимания и социальные функции: 1) через формы предпринимательской деятельности многие люди реализуют творческий потенциал; 2) предпринимательские структуры являются главным продуцентом рабочих мест, производственного обучения; 3) актуальна природоохранная функция предпринимательства.

Реализация функций субъектов предпринимательства в определяющей степени зависит от элементов внешней среды, степень активности, зрелость

которых является условием эффективного взаимодействия государства и предпринимательских структур.

Качественные и количественные стороны формирующихся связей и отношений между хозяйствующими субъектами дают возможность выделения нескольких вариантов взаимоотношений государственных и предпринимательских структур.

Во-первых, взаимоотношения могут существовать в условиях, когда экономический интерес одного хозяйствующего субъекта реализуется вне зависимости от экономического интереса другого. Как правило, это присуще экономике со значительным «теневым» сектором. Хозяйствующие субъекты взаимодействуют не в равных социально-экономических и правовых условиях, что приводит к подчинению экономического интереса одного субъекта другому. В такой ситуации не только неизбежно ослабевают мотивы к достижению высоких экономических результатов как у одной, так и у другой стороны, но и затухает процесс развития предпринимательских структур. У хозяйствующих субъектов (в лице предпринимательских структур), лишенных возможности контролировать взаимодействующих с ними субъектов (в лице государственных структур), экономический интерес подавляется. Государство в таких условиях не может рассчитывать на выполнимость программ поддержки предпринимательства, так как, получив вследствие нарушения взаимосвязи приоритет в реализации своего интереса, также теряет заинтересованность в достижении более высоких результатов за счет системы взаимодействия [115].

Во втором варианте взаимоотношений, при двусторонней связи и взаимовыгодности экономических отношений хозяйствующих субъектов создаются наиболее благоприятные условия для предпринимательской деятельности каждого из них. В этой ситуации стороны осуществляют взаимный контроль за хозяйственной деятельностью и реализацией интереса, координируют свои действия в разрешении противоречий, достигая тем самым согласованного функционирования интересов.

В третьих, экономический интерес одного хозяйствующего субъекта реализуется за счет другого или полностью подавляется. Данный вариант относится к нерыночным системам хозяйствования.

При рассмотрении проблемы взаимодействия государства и частных предпринимательских структур представляет интерес дискуссия о степени влияния государства в регулировании рыночной экономики. Можно сделать вывод, что функции государства качественно различаются на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях сложившейся рыночной экономики. В современных условиях практическую значимость приобретают следующие функции государства:

- целенаправленная поддержка инновационной деятельности всех субъектов предпринимательства;
- создание условий для формирования и обеспечения функционирования института партнерских соглашений;
- экономико-правовое обеспечение интеграции крупного, среднего и малого бизнеса;
- обеспечение равных возможностей социально-экономического развития для всех регионов;

Проанализируем обоснованность выделения и значимости, указанных выше функций для формирования модели взаимодействия.

Ведущей функцией государства является стратегическая функция, позволяющая решать на макроуровне проблему общественного воспроизводства. Предпринимательство должно организовывать эффективное хозяйствование, что позволит осуществлять на макроуровне воспроизводство на новой технической основе в масштабе фирмы, корпорации и т.д. Такую функцию предпринимательства можно назвать единичной [49].

Общеизвестно, что инновационная деятельность может анализироваться на уровнях макро- и микроэкономики. На макроуровне во главу угла ставятся проблемы сбалансированности, структурной политики, формирования взаимосвязи государства и предпринимательской среды, государственного

бюджета, налогообложения и т.д. На микроуровне определяющим является эффективная деятельность предпринимательских структур (фирм). Следует учитывать, что предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – внедрение инновационных технологий производства нового товара, смена профиля деятельности. Экономические нововведения отличаются по масштабам, уровням реализации и влиянию на различных этапах формирования современной модели взаимодействия.

Формой взаимодействия государства и предпринимательских структур является формирование и обеспечение функционирования института партнерских отношений. Механизм партнерского взаимодействия включает в себя совокупность следующих взаимосвязанных элементов:

- основные цели и задачи, поставленные и решаемые совместно с государством и предпринимательством;
- сферы и области их взаимных интересов;
- формы и способы сотрудничества государства и предпринимательства;
- взаимная ответственность за соблюдение установленных правил игры и мера ответственности за их нарушение по тем или иным причинам и доверие данных субъектов друг другу в контексте поставленных целей и задач партнерского взаимодействия.

Определяющим условием для функционирования данного института является наличие определенной общественной ситуации – предпринимательской среды, под которой понимается рыночная система отношений. Развитие предпринимательской среды ведет к повышению национального богатства и благосостояния нации. Государственно-частное партнерство представляет собой совместное с бизнесом развитие объектов, полностью или частично принадлежащих государству. Партнерские отношения, заключаются как самими государственными органами с носителями хозяйственных интересов (фирмами, банками), так и между какими-либо партнерами с помощью, при посредничестве или участии государства. При принятии таких соглашений государственные органы не

ограничиваются рекомендациями к субъектам-носителям хозяйственных интересов, а добиваются четко сформулированных, количественно определенных обязательств, подкрепленных различными видами ответственности. В зависимости от уровня, на котором реализуются партнерские отношения, их можно подразделить на несколько типов:

1. Соглашения между государственными органами и частными предпринимательскими структурами. По своей сути эти соглашения выступают как синтез мер морального убеждения и экономического стимулирования со стороны государственных структур.

2. Двусторонние соглашения между социальными партнерами, в которых государство выступает в роли инициатора и посредника

3. Трехсторонние соглашения, где государство является полноправным участником. При несовпадении позиций сторон предполагается участие в переговорном процессе вышестоящих государственных органов и посредничество специальных правительственных органов.

4. Многосторонние соглашения, в которых в качестве одного из равноправных партнеров выступает государство. Используя силу своего авторитета, государство может направить экономические интересы на решение конкретной задачи. В многосторонних партнерских отношениях заинтересованы, как правило, партнеры государства, которые видят в последнем инструмент реализации своих интересов.

Таким образом, формирование и развитие института партнерства государства и предпринимательства призвано решить задачи административно-хозяйственного и макроэкономического уровней. Государство делает ставку на реализацию частно-государственных проектов с высокой степенью рентабельности. Это способ сласти обрести, с одной стороны, рычаги воздействия на частный капитал, а с другой стороны организовать канал связи. В то же время ни власть, ни предпринимательство как наиболее сильные экономические субъекты не могут трансформироваться в интересах создания в стране рыночной системы без участия общества.

Проведенные в работе исследования функций предпринимательства как носителя хозяйственной власти, а властных структур как носителей публичной власти показывают следующее:

- одни функции совпадают по целям своего осуществления;
- другие имеют противоположную направленность своего действия, то есть вступают в противоречие друг с другом;
- третьи – дополняют друг друга в ситуациях ошибок «рынка», с одной стороны, и государства с другой;
- четвертые осуществляются как бы в различных плоскостях, то есть и не противоречат и не дополняют, и не совпадают друг друга [12].

Главной причиной повышения внимания к развитию социальных функций бизнеса является пересмотр традиционных взглядов на концепцию социальной политики, на расширение круга ее субъектов. Ранее бизнес принимал преимущественно финансовое участие в решении социальных проблем, уплачивая налоги и содействуя реализации благотворительных программ, когда конкретные механизмы удовлетворения социальных потребностей оставались прерогативой государства и институтов гражданского общества. В последней четверти прошлого века в наиболее развитых странах были выработаны довольно высокие стандарты социальной защищенности населения, сопряженные с не менее высоким уровнем государственных социальных затрат. Сегодня через государственный бюджет в промышленно развитых странах перераспределяется до половины ВВП.

Старение населения, дестабилизация занятости, падение престижности квалифицированного индустриального труда, усиливают дифференциацию условий и оплаты труда различных категорий работников, усиливают иждивенческую нагрузку на наиболее активную часть населения, обостряют социальную ситуацию. Для поддержания сложившегося уровня социальных гарантий необходим дальнейший рост объема инвестиций, который нельзя обеспечить за счет средств государственного бюджета. В этих условиях предпринимательские структуры должны стать равноправным партнером

государству и нести с ним ответственность за социально развитие населения. Насколько успешно предпринимательские структуры объединят усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, настолько будут зависеть конкурентоспособность и эффективность самого предпринимательства. Также необходимость разработки и институционализации концепции взаимодействия государства и предпринимательских структур связана с глобализацией экономики. Отдельные государства постепенно утрачивают способность независимо формировать внутреннюю социально – экономическую политику, уступая место транснациональным корпорациям.

Критерием социально ответственного поведения бизнеса является наличие нерыночных элементов в воспроизводственном поведении фирмы, связанных с формированием партнерских отношений. Социальная ответственность бизнеса предполагает изменения поведения предпринимательских структур в экономической сфере, то есть при выстраивании отношений со всеми вовлеченными в ее деятельность сторонами – работниками, потребителями и поставщиками, местными и федеральными властями. При принятии решений о том, что производить, как производить, для кого производить, социально ответственный предприниматель руководствуется не только критерием рыночной целесообразности, прибыльности, но и критерием, учитывающим интересы сторон.

Таким образом, предпринимательство переходит от одномерной, определяемой исключительно критерием рыночной рациональности школы ценностей к многомерной шкале, учитывающей экономические, социальные интересы его деятельности.

Инвестиции в социальную сферу означают дополнительные издержки и, соответственно некоторое снижение конкурентоспособности фирмы. Именно поэтому социально ответственное поведение могут позволить себе, в первую очередь, наиболее сильные корпорации, имеющие большой запас устойчивости и серьезные конкурентные преимущества. Для распространения в

предпринимательской среде социально ответственное поведение необходимо соблюдение условия: оно должно стимулироваться государством и гражданским обществом.

Со стороны государства стимулирование, как правило, принимает форму налоговых льгот, встречного финансирования социально значимых проектов.

Стимулирование со стороны гражданского общества осуществляется посредством нормативного принуждения, как результата предпочтений части населения:

- покупки товара у социально ответственных производителей;
- инвестирования денежных средств в акции социально ответственных фирм
- связывание трудовой карьеры с социально ответственным работодателем.

В результате социально ответственные субъекты бизнеса получают весомые экономические преимущества, обусловленные повышением конкурентоспособности товарного знака и ростом инвестиционной привлекательности компании, расширением возможности привлечения квалифицированных кадров, повышением конкурентоспособности на рынке труда.

Для расширения сферы социальной ответственности предпринимательства необходимо формирование партнерских отношений с государством на всех уровнях – от муниципального до федерального, а также внутри бизнес-сообщества.

Одной из общих функций государственных и предпринимательских структур является инновационная функция. Инновационная способность усваивать и применять новые модели экономического поведения всех субъектов хозяйствования во всех сферах деятельности, разрабатывать и доводить до стадии практического использования технологические и

организационные нововведения. Возникновение инноваций может происходить двумя путями:

а) «снизу» без каких-либо управленческих воздействий со стороны государства.

б) «сверху» - благодаря целенаправленной деятельности государства.

Государство, взаимодействуя с предпринимательскими структурами, должно иметь в своем арсенале методы, благоприятствующие инвестиционным и инновационным процессам. Поэтому проводя активную экономическую политику в направлении развития процесса инноваций, государству необходимо:

- развивать систему образования, требуя от учебных заведений развития независимого мышления, раскрытия творческого потенциала;
- выделять правительственные фонды на финансирование научных исследований, ориентируя предпринимательство на быстрое внедрение новых разработок в производство.
- поощрять инновационные процессы путем выдачи патентов, оформления авторских прав, предоставляя изобретателям исключительные права на разработанные ими новые изделия, в течение определенного времени.

Инновационная функция обеспечивает не только дополнительную прибыль предприятиям, но качественный рост национальной экономики в целом (уменьшение издержек производства, более полное удовлетворение растущих и усложняющихся потребностей населения страны), повышения конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

Гармонизация интересов экономических субъектов, их оптимальное сочетание является ключевым фактором и отражает объективные потребности органов государственной власти, интересы предпринимательства, общества, определяющих траекторию развития страны. В экономике процесс достижения интегрирующей стратегической цели обеспечивается согласованной совокупностью действий социально-экономических систем различных

иерархических уровней, осуществляющих деятельность в соответствии с персонифицированными целями [27,118].

В работе выделены функции частно-государственного партнерства:

- призвано снять проблему противоречия между обслуживанием общественных интересов и получением прибыли на основе установления границ рационального поведения, т.е. наличия альтернатив поведения.

- обеспечивает перераспределение ресурсов, за счет улучшения экономического положения одних участников за счет ухудшения других. В качестве обратной стороны реализация перераспределительной функции может принимать форму ассиметричного распределения преимуществ между отдельными группами лиц и слоями общества.

- снижение транзакционных издержек участников взаимодействия в сфере обмена и издержек, связанных с передачей прав собственности. При этом частно-государственное партнерство стремится к их минимизации.

Роль государства существенно возрастает в процессе осуществления административной реформы, в свою очередь, региональные органы власти оказывают определенное воздействие на предпринимательские структуры. Однако следует учитывать, что в некоторых регионах возможно доминирование корпоративных структур над местными и региональными властями. Таким образом, четко тестируется объективное противоречие целей функционирования и развития экономических систем различных уровней национального хозяйства. Очевидно, что подсистемы каждого уровня имеют персонифицированные цели, определяющие направления их развития, которые могут прямо или косвенно противоречить друг другу. Противоречие, в том числе интересов основных экономических субъектов, это результат взаимодействия сторон с различной степенью восприятия и оценкой одного и того же явления или объекта, которые находятся в рамках одной системы и являются источником развития [112].

В эволюционном развитии противоречия выделяются в ряд ступеней:

Различие - взаимопонимание в целях, основных средствах и методах решения задач; различные подходы к отдельным сторонам реализации поставленной цели не препятствуют ее успешному достижению

Поляризация - взаимопонимание в целях, но различные подходы к средствам и методам реализации;

Столкновение - понимание и поддержка со стороны объекта управления только общей цели деятельности, формируя различные, но не полностью адекватные частные цели и способы их достижения;

Антагонизм - неадекватный подход субъектов к управленческого взаимодействия к общей и частным целям, средствам и методам их достижения; может привести как к конструктивным, так и деструктивным явлениям [35, 68, 31].

Таким образом, цели реализации функций государства и предпринимательских структур могут совпадать, вступать в противоречия, дополнять друг друга.

Договоренность о совместной реализации общественно-значимых проектов наиболее эффективным образом предполагает создание частно-государственного партнерства. Роль государства в частно-государственном партнерстве двойственна. Во-первых, государство задает исходные позиции участников партнерства путем установления имущественных прав и наделения ими хозяйствующих субъектов и определяет правила поведения на рынке; во-вторых, государство является полноправным участником, обязанным играть по установленным им самим правилам игры.

1.3 Проблемы и задачи повышения устойчивости развития предпринимательских структур

С позиции теории управления проблема устойчивого развития выглядит следующим образом: имеется система (мировая, государственная или

производственная), которая осознала потребность в изменении собственного поведения и намеревается осуществить это изменение. Причем, изменение это касается фундаментального процесса – процесса развития. Система должна перейти от существующего развития к устойчивому, самоподдерживающему развитию, сохраняющему окружающую среду.

Проблема проявляет себя как несоответствие между тем, что есть в действительности и тем, что требуется иметь. Острота проблемы тем больше, чем больше величина этого расхождения.

Первое, что дает нам основание говорить о наличии или отсутствии проблем в малом предпринимательстве - это результаты работы данного сектора и динамика их изменения.

Проблемы обеспечения экономической устойчивости развития предпринимательских структур в работе классифицированы по сферам деятельности - правовая, управленческая, производственная, социальная (рис. 1.7).

Анализ управленческой сферы деятельности предприятия показывает, что - планирование и оперативное управления предпринимательской деятельностью связано еще до получения прибыли с расходом солидных сумм на внесение части уставного капитала, оплата услуг регистрирующего органа, органов статистики, пожарного надзора и т.д. Административные барьеры деятельности предпринимательских структур группируются в соответствии с этапами открытия дела и ведения хозяйственной деятельности по трем блокам: барьеры входа предприятий на рынок – лицензирование, разрешение, регистрация, согласование проектной документации; барьеры, связанные с допуском товаров на рынок – сертификация, идентификация; барьеры, связанные с текущей деятельностью – инспекции. Преодоление административных барьеров требует значительных дополнительных расходов предпринимателей, обуславливающих повышение розничных цен хозяйствующими субъектами.

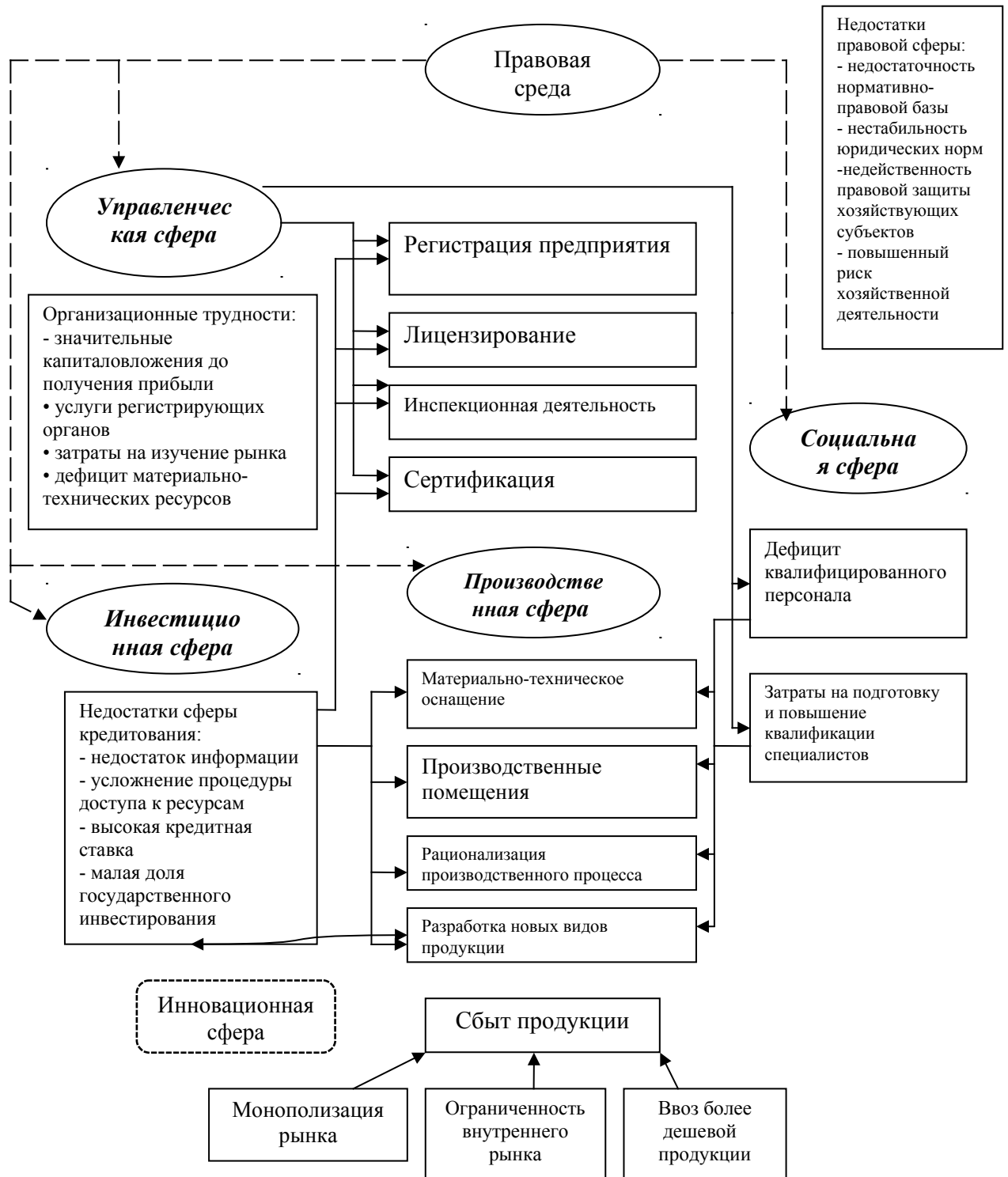


Рисунок 1.7 – Проблемы функционирования предпринимательских структур в условиях конкурентной среды

Следует отметить, что уровень и динамика проблем, возникающих у предпринимателей в управленческой сфере, во многом обусловлены практикой

работы регистрирующих, налоговых органов и пр., а не пробелами и недоработками в законодательстве.

Проблемы инноваций, научно-технического прогресса, кредитования определяют трудности инновационно-финансовой сферы:

- скудность и труднодоступность информации о наличии и условиях предоставления ресурсов;
- нарушение принципа открытого предоставления ресурсов на конкурсной основе;
- заведомое усложнение процедуры доступа к ресурсам, которое влечет за собой существенные потери времени и средств;
- отсутствие у большинства предпринимательских структур с точки зрения банков достаточных ликвидных средств для получения кредитов;
- трудности в получении дополнительных инвестиций для работы на новых рыночных сегментах;
- чрезмерная жесткость фискально-денежной политики;
- нежелание органов исполнительной власти вовлекать недвижимость и другие ресурсы в хозяйственный оборот, предоставление недвижимости и оборудования преимущественно на правах краткосрочной аренды;
- ограниченность внутреннего рынка в связи с недостатками свободных финансовых ресурсов предпринимательских структур;
- затраты на подготовку повышение квалификации специалистов.

Проблемы производственной сферы охватывают трудности процесса производства: проблемы снабжения производства связаны с обеспечением сырьем в связи с высокими ценами и низким качеством импортируемого сырья и отсутствием необходимого отечественного сырья; Рентабельность производства зависит от уровня материально-технического оснащения предприятия, степени рационализации производственного процесса; Трудности сбыта продукции связаны со многими факторами:

- региональная дифференциация экономики и внутреннего рынка, создающая неравные условия для развития предпринимательства в регионах;

- низкой покупательной способностью населения;
- давлением со стороны зарубежных поставщиков (неконтролируемый ввоз зачастую низкокачественной импортной продукции и ее контрабанда);

Исследования показывают, что социальная сфера формирует взаимоотношения с профсоюзами, социально-правовые отношения, включает образовательный уровень населения. Среди наиболее важных проблем социальной сферы, в работе, выделены:

- дефицит квалифицированного кадрового потенциала;
- уход от уплаты налогов, в том числе социальных (через теневые выплаты), подрывающие социальную защищенность работников;
- отступление от норм трудового законодательства, включая связанные с порядком привлечения к сверхурочным работам и их оплатой, режимом предоставления отпусков.
- необоснованно высокую дифференциацию заработной платы, нерегулярность, непредсказуемость процесса ее индексации, непрозрачность системы вознаграждения.

Эффективность механизма взаимодействия хозяйствующих субъектов и властных структур зависит от согласованности их социально-экономических интересов. Многие проблемы предпринимательства порождены именно недостатками (в некоторых случаях и отсутствием) государственной экономической политики, определяющей основные параметры развития макроэкономической среды. В ходе исследования выявлены основные направления деятельности федеральных органов:

- разработка и контроль за исполнением нормативно-правовых актов, регламентирующих равенство всех форм собственности и защиты частной собственности;
- разработка реальных мер защиты от произвола и некомпетентности чиновников, борьбы с теневой экономикой и административным произволом;
- стимулирование заинтересованности участия в инвестициях;

- совершенствование инвестиционных и кредитных механизмов (предоставление кредитов из бюджета участникам федеральных программ развития предпринимательства), предоставление налоговых льгот;

- создание нормативно-правовой базы, регламентирующей условия импорта и экспорта товаров и сырья.

Обеспечение эффективного взаимодействия властных и предпринимательских структур предполагает развитие инфраструктурной поддержки предпринимательства, подготовки кадров и безопасности бизнеса. Развивающийся предпринимательский сектор экономики требует наличия широкого спектра услуг таких как: консультации по различным вопросам предпринимательской деятельности, в том числе содействие в получении займов, разработка бизнес-планов, экспертиза и продвижение инвестиционных проектов, маркетинговые исследования, правовые услуги, информационная поддержка, содействие в установлении деловых контактов и связей с партнерами.

Социальная ответственность предпринимательства предполагает выполнение обязательств перед обществом и государством:

- регулярная выплата заработной платы, размер которой должен обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы;

- инвестиции в человеческий капитал: в профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала, в совершенствование организации и содержания труда, в охрану труда и здоровья работников;

- социальные инвестиции: улучшение пенсионного и жилищного обеспечения работника.

Среди проблем требующих неотложного решения следует назвать:

- уход от уплаты налогов, в том числе социальных (через теневые выплаты), подрывающие социальную защищенность работников;

Частный интерес субъекта состоит в максимизации своего дохода и нежелании делиться им с кем-либо и особенно с государством. Соответственно размер налогообложения самым непосредственным образом влияет на

поведение хозяйствующего субъекта: чем больше налоги, тем активнее уход в тень. В итоге получается, что само государство давлением налогового пресса влияет на рост масштабов теневой экономики.

- отступление от норм трудового законодательства, включая связанные с порядком привлечения к сверхурочным работам и их оплатой, режимом предоставления отпусков.

Наиболее острая проблема социально-трудовой сферы на большинстве российских предприятий – недостаточный для нормального воспроизводства рабочей силы уровень заработной платы основных производственных работников. Сопряженными проблемами следует назвать необоснованно высокую дифференциацию заработной платы, нерегулярность, непредсказуемость процесса ее индексации, непрозрачность системы вознаграждения.

Проведенные исследования показывают, что взаимоотношения государства и предпринимательства характеризуются многоуровневостью и противоречивостью. Совокупность существующих противоречий, проблем различных сфер деятельности предприятий позволяет представить их как целостную систему, что предполагает создание эффективного механизма их решения, который обеспечит устойчивое развитие.

Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства представляет собой систему взглядов, принципов, приоритетов и методов деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления в сфере малого предпринимательства.

В современной России этот важнейший сектор экономики не оказывает столь существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как в промышленно развитых странах Западной Европы, Америки и Юго-Восточной Азии, где на его долю приходится до 60% валового национального продукта.

Недостаточное внимание, уделяемое государством вопросам поддержки и развития малого предпринимательства, не позволяет обеспечить рост его

экономической эффективности, хотя именно малое предпринимательство, не требуя крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов, высокую динамику роста, помогает экономно и оперативно решать проблемы реструктуризации экономики, гибко реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придаёт экономике дополнительную стабильность, вводит инновации.

Проведенные нами исследования показали, что в экономической, общественной и политической жизни России наблюдается влияние отдельных негативных явлений таких как:

- оторванность государства от существующего положения дел в сфере малого предпринимательства;
- отсутствие эффективных коммуникаций между государством и малым предпринимательством;
- бюрократия и избыточные административные барьеры и коррупция в системе государственных, в том числе контролирующих органов;
- недоверие граждан к государственной политике в сфере предпринимательства, выражающееся, в частности, в таких формах, как «консервация» личных сбережений, теневая предпринимательская деятельность;
- недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности, низкая эффективность консолидации усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов.

Эти явления и факторы имеют достаточно глубокие исторические и психологические корни. Для их преодоления необходимы особые усилия и принятие государством конкретных мер по коррекции политики в идеологической, экономической, административной, правоохранительной, образовательной сферах, – там, где эти явления укоренены в наибольшей степени, поскольку инерция, взаимное недоверие и непоследовательность государственной политики, как показывает историческая практика реформ и преобразований в российском обществе, включая её советский период, способны обречь на неудачу любые прогрессивные начинания.

В качестве выхода из сложившейся ситуации мы видим переход на эффективный путь развития малого предпринимательства с применением принципиально новых, прогрессивных методов в организации и работе государственной системы поддержки и регулирования малого предпринимательства. Данный путь должен основываться на реализации ряда мер с учетом многолетнего опыта развитых стран, роста численности малых предприятий, который проходил на основе господдержки. Максимальная свобода хозяйственной деятельности, конкуренция производителей создавались там путем формирования широкой инфраструктуры малых предприятий.

В работе определены основные задачи повышения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях цифровой экономики.

- 1) совершенствование организационно-правовых основ предпринимательства;
- 2) управление факторами внешней среды малого предпринимательства;
- 3) модернизация правовых условий функционирования рыночного механизма хозяйствования и условия свободного предпринимательства;
- 4) моделирование рыночных правил и этико-правовых норм предпринимательства;
- 5) обеспечение повышения эффективности производства хозяйствующими субъектами;
- 6) модернизация предпринимательской инфраструктуры;
- 7) совершенствование социально-экономических основ предпринимательства.

В целом развитие предпринимательства отвечает общемировым тенденциям собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Многие характерные особенности становления предпринимательства в России напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию

нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом. Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, так как его первоначальный этап связан лишь с идеей, впоследствии принимающей материализованную форму на основе предпринимательского решения. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного фактора, будь то производство нового вида продукции, смена профиля деятельности или основание новой фирмы. Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне возможно лишь при наличии определенной общественной ситуации - предпринимательской среды. Это, прежде всего, рынок, а также личная свобода предпринимателя, его личная независимость, позволяющая принимать такое предпринимательское решение, которое будет наиболее эффективно, действенно и максимально прибыльно, несмотря на целый ряд проблем, окружающих предпринимателя.

Глава 2 Концептуальные положения в обеспечении устойчивости развития инновационных предпринимательских структур и развитие киберфизических систем в условиях конкурентной среды

2.1 Концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур за счет конкурентного взаимодействия

Экономическая и финансовая нестабильность российской экономики выдвигает весьма важную задачу разработки концептуальных положений и практического инструментария по обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур в условиях меняющейся конкурентной среды.

В ходе изучения научных трудов отечественных и зарубежных авторов концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур за счет конкурентного взаимодействия в, на наш взгляд, состоят из следующих элементов:

1. Основные виды устойчивости развития предпринимательских структур (рис. 2.1):

- устойчивость производственно-хозяйственной деятельности (равномерный, в соответствии с установленным режимом выпуск продукции и выполнение услуг высокого качества, конкурентоспособных на товарных рынках);

- устойчивость сбытовой деятельности, обеспечивающей своевременную реализацию и оплату произведенной продукции и выполненных услуг в соответствии с договорными обязательствами;

- устойчивость ресурсного обеспечения, своевременные и комплексные поставки, хранение и комплектование материально-технических ресурсов, необходимых для равномерной работы производственно-хозяйственных подразделений предприятия;

- устойчивость производственно-технической базы - своевременный ремонт оборудования, надлежащий технический уход за ним, поддержание в

хорошем состоянии всех основных фондов, способность производственного аппарата к мобильной перестройке для выпуска новой продукции и оказания новых услуг;

- устойчивость реализации инвестиционных программ, необходимых для динамичного развития производственного аппарата, его расширения и модернизации, осуществления инновационных мероприятий;

- финансовая устойчивость - обеспеченность в необходимых размерах собственными и заемными средствами, способность в любой момент (своевременно) выполнить свои обязательства перед бюджетом и банками, поставщиками ресурсов и другими кредиторами.



Рисунок 2.1– Основные виды устойчивости развития предпринимательских структур

- социально-психологическая устойчивость, т.е. зависимость от человеческого фактора и связанных с ним управленческих решений;

- организационно-структурная устойчивость как способность противостоять возмущениям внешней среды и сохранять управляемость;

- устойчивость в виде способности технической подсистемы работать в безотказном режиме с заданным диапазоном параметров;
- технологическая устойчивость как способность сохранять заданные параметры под воздействием возмущений по качеству сырья и т.п.;
- экологическая устойчивость как способность сохранения заданных параметров взаимодействия с окружающей природной средой;
- информационная устойчивость;
- маркетинговая устойчивость, предполагающая организацию взаимодействия с потребителями и поставщиками по выбору вариантов оптимизации товародвижения, формированию спроса, стимулированию сбыта и регулированию поставок материально-технических ресурсов заданного качества.

2. Факторы обеспечения устойчивости предпринимательских структур в условиях конкурентной среды._

В работе нами классифицированы факторы, определяющие уровень устойчивости развития предприятия на внешние и внутренние (рис. 2.2).

Первая группа факторов представляет собой совокупность переменных, которые находятся за пределами предприятия и не являются сферой непосредственного воздействия со стороны его менеджмента. Все факторы внешней среды разделим на две группы: факторы прямого и косвенного воздействия.

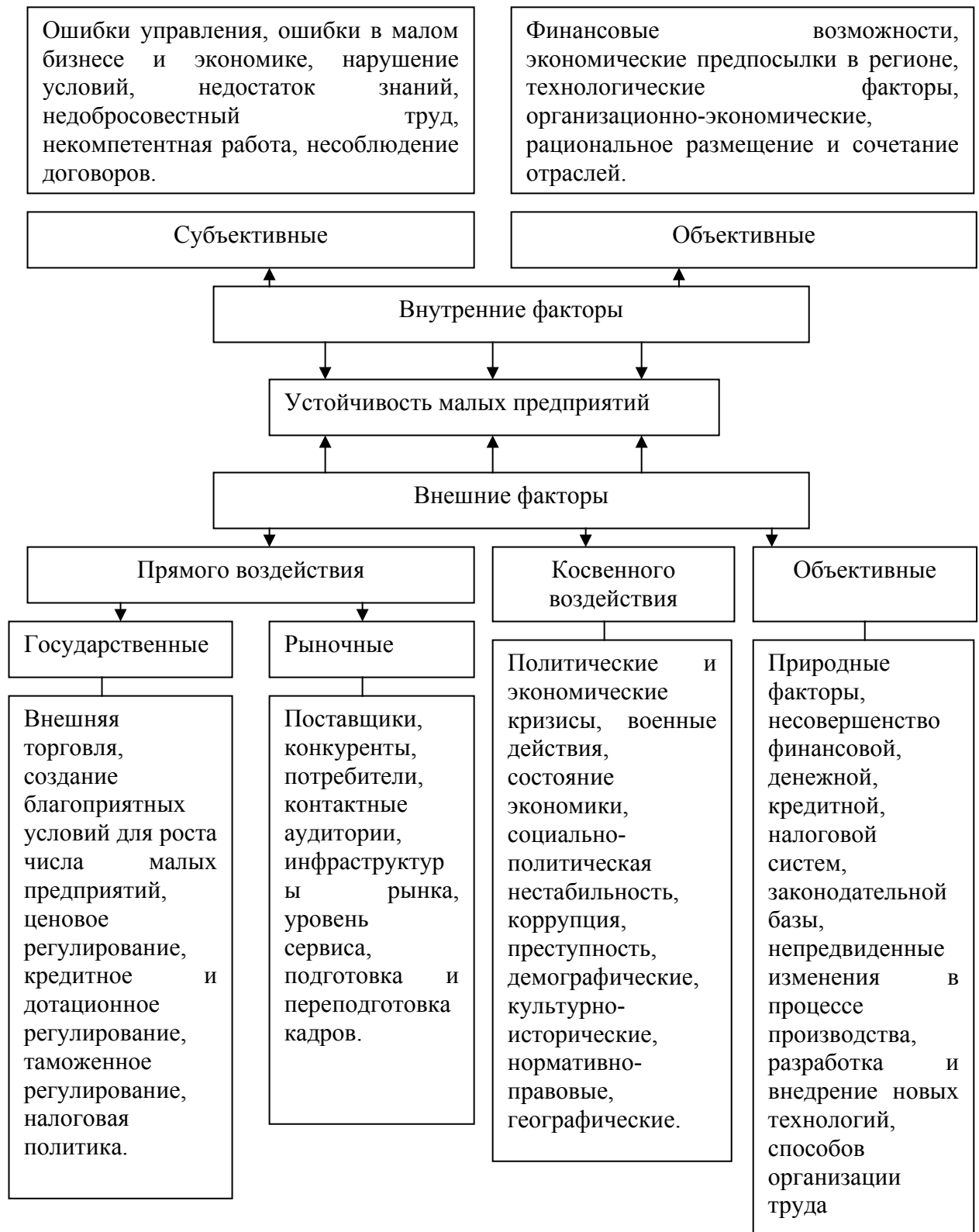


Рисунок 2.2 – Классификация основных факторов устойчивости развития малых предприятий

Считаем, что анализировать влияние внешних групп факторов (рыночные, государственные, общественные, демографические) на устойчивость развития предприятия нет необходимости, потому что в современных рыночных условиях все предприятия подвергаются их одинаковому влиянию. Однако одни предприятия стабильно функционируют, другие устойчиво развиваются, а третьи - находятся на грани банкротства. Следовательно, на устойчивость развития предприятия существенное влияние оказывают только внутренние факторы.

Внутренние факторы складываются из возможностей самого предприятия, проявляющихся в различных аспектах его финансово – хозяйственной деятельности, организационной структуры управления. Для экспертной оценки внутренних факторов были выделены следующие группы.

Оценка производственных факторов проводится по уровню технического оснащения производства, использованию в производстве новой техники.

Управленческие факторы оцениваются с точки зрения постановки целей и задач, определению и распределению управленческих функций, организации процесса, структуры и методов управления, уровня затрат на управленческую деятельность, её качества.

Маркетинговые факторы рассматриваются по степени внешней ориентации предприятия, методам продвижения продукции и изучения рынка, сети реализации продукции.

Оценка финансовых факторов проводится по динамике оборотных средств, объемам инвестиций.

Социально–экономические факторы анализируются в направлении политики в области управления персоналом, движения рабочей силы, системы оплаты труда.

Экономические факторы внутренней среды рассматриваются по рентабельностям видов деятельности предприятия, показателям прибыльности и эффективности.

Экологические факторы рассматриваются с точки зрения экологической безопасности продукции и производства в целом.

Технологические факторы отражают уровень научно– технического развития предприятия.

Инфокоммуникативные факторы характеризуют уровень информатизации деятельности предприятия.

3. Принципы устойчивого развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды:

- целеориентированность: достижение такого соотношения между элементами, при котором у предприятия будут сохраняться долгосрочные стимулы устойчивого развития;

- адаптивность: предприятие, как открытая система, должно быть адаптивным, т.е. приспосабливаться к изменению во внешней среде для того, чтобы продолжить устойчивое развитие на долгосрочную перспективу. Внешнее окружение является источником проблемных ситуаций в деятельности предприятия, которые следует своевременно выявлять для принятия адекватных решений. Основным условием адаптивности является гибкость стратегического управления предприятием;

- целостность, которая достигается на основе единства следующих функций: способность обновления (воспроизводства), дополнения недостающих элементов и преобразования себя в качественно новую систему, сохранение финансового равновесия. Принцип целостности является фактором, определяющим результативность деятельности предприятия и его финансовую устойчивость. Речь идет о сбалансированности и пропорциональности элементов его деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой;

- мобильность: изменения в одном из параметров деятельности предприятия, как правило, приводят к изменениям в других. При этом в каждый момент времени предприятие характеризуется определенным набором показателей, которые отражают эффективность его производственно-финансовой деятельности. Вектор устойчивого развития предприятия дает

возможность в конкретный момент времени определить состояние предприятия.

4. Формирование оценки состояния развития предпринимательства.

Типология российских регионов, составленная на основе динамики следующих показателей развития малых предприятий:

- количество зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей региона в 2009-2013 гг.;

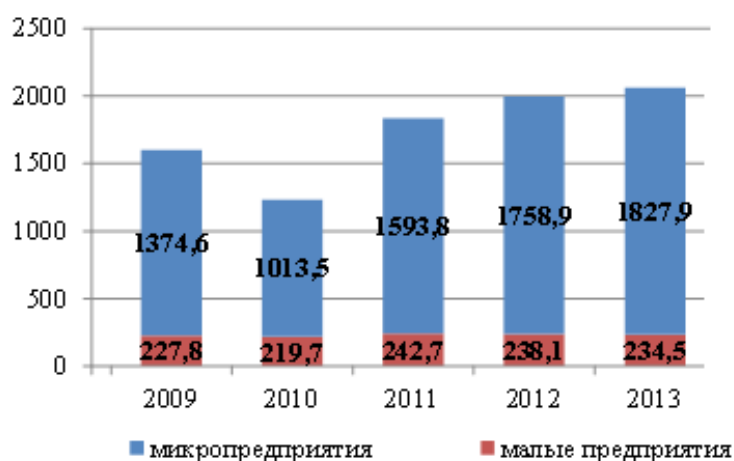


Рисунок 2.4 – зарегистрированные в установленном Законом порядке малые и микро предприятия в 2009 – 2013 гг.

- среднесписочная численность занятых на малых предприятиях в 2009-2013 гг.;

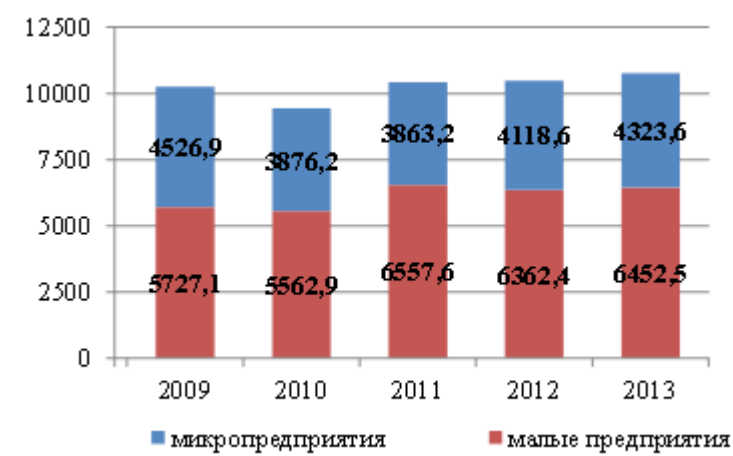


Рисунок 2.5 – численность занятых на малых предприятиях в 2009 – 2013 гг.

- объем оборота малых предприятий в 2009-2013 гг. (с учетом ИПЦ);

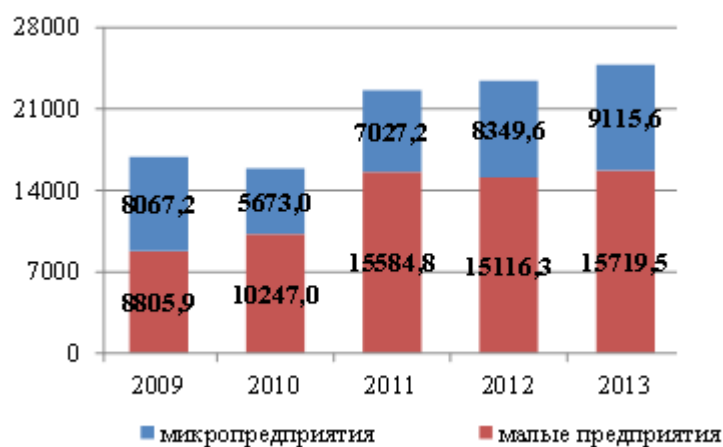


Рисунок 2.6 – объем оборота малых предприятий

- объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 2009-2013 гг. (с учетом ИПЦ).

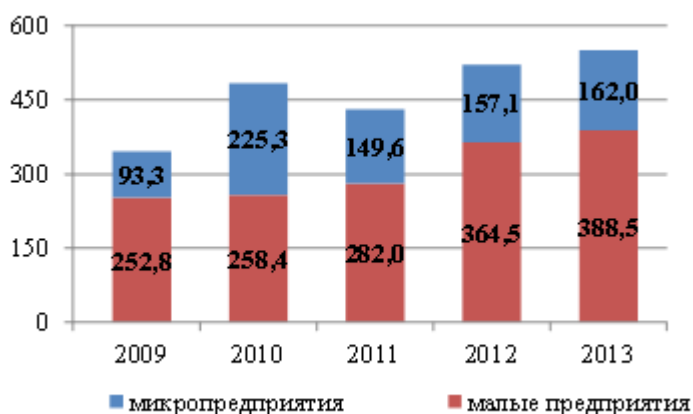


Рисунок 2.7 – объем инвестиций на малых предприятиях

По результатам прошедшего года положительная динамика всех четырех показателей отмечена в 24 регионах. Архангельская область, Белгородская область, Кемеровская область, Кировская область, Красноярский край, Курганская область, Ленинградская область, Магаданская область, Ненецкий АО, Новгородская область, Омская область, Республика Алтай,

Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Саха (Якутия), Республика Северная Осетия-Алания, Республика Хакасия, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Хабаровский край, Ханты-Мансийский АО, Чукотский АО.

В 29 регионах отмечена положительная динамика трех показателей, из них в 3 регионах (Краснодарский край, Нижегородская область, Ставропольский край) отмечено снижение количества малых предприятий, в 12 регионах (Астраханская область, Брянская область, Камчатский край, Карачаево-Черкесская Республика, Костромская область, Липецкая область, Приморский край, Республика Дагестан, Республика Коми, Свердловская область, Тамбовская область, Ярославская область) – среднесписочной численности занятых, в 4 регионах (Алтайский край, Ивановская область, Калужская область, Орловская область) – объема оборота малых предприятий, в 10 регионах (Амурская область, Калининградская область, Курская область, Пензенская область, Псковская область, Республика Ингушетия, Рязанская область, Тверская область, Томская область, Тюменская область.) сократился объем инвестиции в основной капитал на малых предприятиях.

В 20 регионах отмечена положительная динамика только двух показателей, в 10 регионах положительная динамика лишь одного показателя. Отрицательная динамика всех четырех показателей ни в одном из регионов не выявлена.

По итогам 2013 года по сравнению с 2012 годом в целом по стране наблюдался рост основных показателей развития малого предпринимательства: количества малых предприятий, среднесписочной численности занятых на малых предприятиях, оборота малых предприятий и инвестиций в основной капитал.

5. Обеспечение конкурентного взаимодействия предпринимательских структур в условиях меняющейся конкурентной среды.

В зависимости от реальных условий деятельности предпринимательских структур исходные установившиеся взаимодействия между ними могут

изменять свою конфигурацию под воздействием трансформации инфраструктурного окружения, структуры субъектов рынка, общего состояния конкурентных позиций субъектов рынка и т.п.

Виды взаимодействия конкурирующих предпринимательских структур (рис. 2.8).

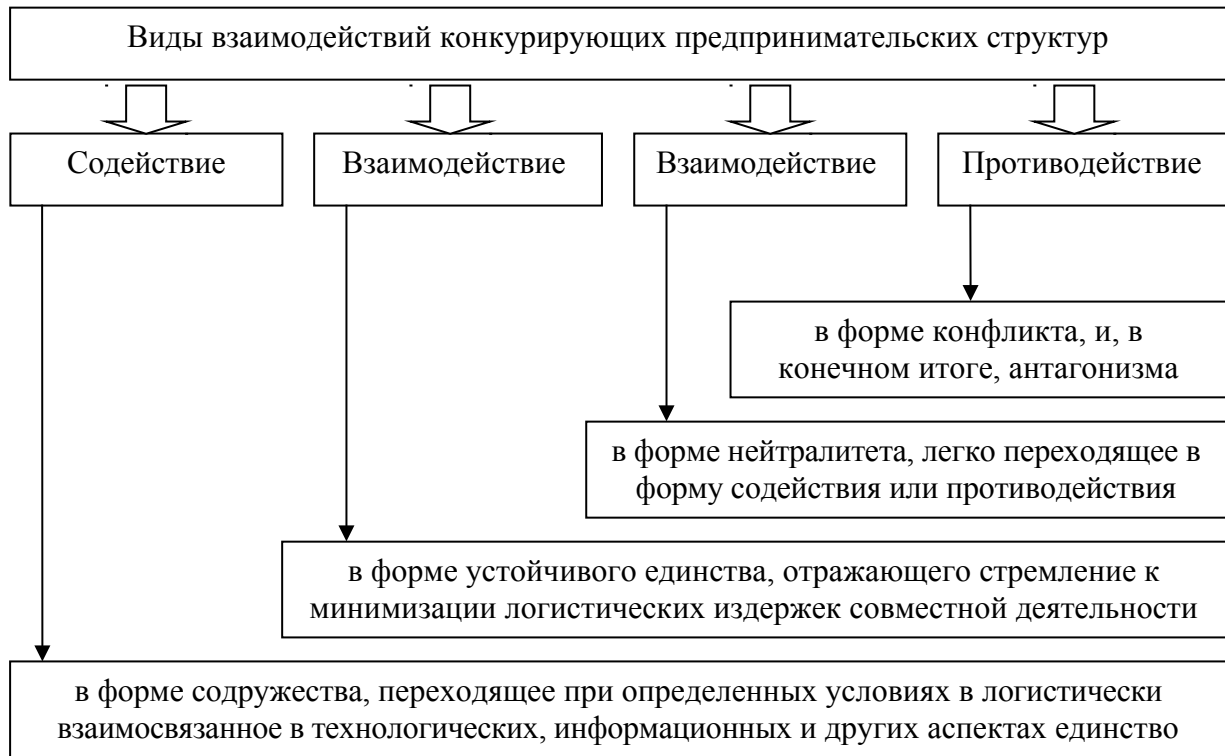


Рисунок 2.8 – Виды взаимодействия конкурирующих предпринимательских структур

Нейтралитет под влиянием новых условий может сразу перейти в единство, а при управляемой или неуправляемой трансформации этих условий может принять формы содействия или даже противодействия.

Так, снижение используемых финансовых ресурсов во взаимодействии предпринимательских структур ниже определенных пределов может вынудить их перейти к симбиозу. Вместе с тем дальнейшее успешное развитие формы симбиоза и наращивание ресурсов до высокого уровня может сформировать условия и для антагонизма.

Поскольку основные принципы конкурентного взаимодействия в целом не зависят существенно от числа взаимодействующих фирм, то общую структурную схему конкурентных процессов можно рассмотреть на примере двух предпринимательских структур.

Взаимозависимости эффективностей совместного функционирования двух систем в аспекте формирования той или иной ситуации или модели конкуренции, безусловно, определяется направленностью целей функционирования фирм при определенной форме взаимодействия.

Очевидно, что форма модели содействия предполагает обеспечение максимальной эффективности деятельности каждой предпринимательской структуры при реализации своих конкретных технологических, технических, ресурсных, информационных и иных ресурсов.

При конфликтах разной формы и остроты результаты эффективности деятельности каждой предпринимательской структуры по крайней мере не используются для своей целевой деятельности, хотя и не исключается стремление повышать эффект своей деятельности за счет успехов другой.

Конкурентная борьба может приобретать самую острую форму противодействия - антагонизм как экстремальную форму, вплоть до разорения одной из противоборствующих предпринимательских структур. Как правило, антагонизму предшествует нестрогий конфликт, не урегулирование которого приводит к эскалации от строгого конфликта до антагонизма.

Только точные расчеты последствий экономико-организационных решений с учетом анализа и выбора различных форм взаимодействий предпринимательских структур и создания для их существования соответствующих условий обеспечивают поиск и анализ различных комбинаций форм конкурентного взаимодействия на основе проведенных рассуждений и анализа комплекса проблем, связанных с конкуренцией.

В наиболее явном виде формирование и экстремальность действия законов конкурентной борьбы проявляется в самой острой форме

противодействия - антагонизме, когда их воздействие на ход и исход конкурентной борьбы проявляется в наибольшей степени.

Совершенно очевидно, что правильный учет действия этих законов, расчет их последствий на итоги конкурентной борьбы для иной системной модели при прочих равных условиях в наибольшей степени способствует победе в конкурентной борьбе.

Если анализировать сущность, смысл функциональной теории конкурентной борьбы, то одной из первостепенных задач является выявление между конкурирующими предпринимательскими структурами таких основных отношений, разрушение которых у противодействующего субъекта вызовет дестабилизацию на определенный период и обеспечит на этот же период эффективное функционирование этих же отношений у себя.

Очевидно, существенным условием возможности выявления отношения, определения необходимости и характера взаимодействий между различными состояниями элементов системы, достижения высокой степени влияния их друг на друга, с учетом относительного расположения в пространстве является обнаружение наличия связей между ними.

Применительно к конкурентной борьбе эти связи можно классифицировать как энергетические, информационные и комбинированные (контактные за счет веществ и полей), то есть связи, формирующие как совокупность условий, обеспечивающих возможность непосредственного взаимодействия конкурирующих фирм с учетом влияния окружающей среды (пространственного и информационного континуума). Установить такую связь между предпринимательскими структурами - это значит, обнаружить наличие таких свойств, которые и обеспечивают формирование этих воздействий, передачу и «восприятие» их другой конкурирующей взаимодействующей стороной.

Возникновение в ходе конкурентной борьбы отношений (связей) обуславливаются прежде всего функциями предпринимательской структуры [98, 102, 104].

Конкурентная борьба предполагает выполнение каждой стороной необходимых целенаправленных действий, часть из которых может быть отнесена к конструктивным, причем, часть их объема может осуществлять не только конкурентная сторона, но и система более высокого уровня организации бизнеса (холдинг, транснациональная корпорация и т.п.). Рассмотренные конструктивные действия могут играть роль движущих сил в прогрессивном развитии той или иной производственной, информационной или иной функции своей предпринимательской структуры и оказывать деструктивное воздействие на ее конструктивную деятельность, вызывая частичную или полную потерю анализируемого функционального свойства конкурентной предпринимательской структуры.

Нетрудно убедиться в том, что согласованное и эффективное выполнение всех этих функций по предотвращению возникновения и развития деструктивных процессов в «своей» предпринимательской структуре и целенаправленное воздействие на развитие деструктивных процессов в конкурирующей предпринимательской структуре требует четкой организации и руководства взаимосвязями между ними

Таким образом, ход конкурентной борьбы отражает во времени развитие конструктивных и деструктивных процессов в конкурирующих структурах.

Качество, острота конкуренции определяется интенсивностью этих процессов, а также эффективностью функционирования конкурирующих структур. Очевидно, что, чем слабее у субъекта деструктивные процессы, вызываемые действиями конкурентов и общей ситуацией на рынке, тем выше уровень этого субъекта на рынке, тем сильнее иницилируемые в нем конструктивные процессы и тем слабее деструктивные воздействия, как конкурентов, так и общей ситуации на рынке.

Выделенные отношения и функции конкурирующих экономических систем осуществляют симметричные конкурентные отношения и функции в пространственно-временном и информационном континууме с учетом иерархии соответствующих подсистем.

Итак, в соответствии с рассмотренной ранее общей концепцией теории конкуренции конкурентная борьба - это единство и противодействие изменяющихся во времени конструктивных и деструктивных процессов в каждом из субъектов, образующих общую конкурирующую систему.

Необходимо подчеркнуть, что гомеостаз в этой модели не является содержанием или эквивалентом адаптивности системы. В конкурентной борьбе неприемлемо адаптивное (к конкуренту) поведение, поскольку в этом случае оно означает податливость на рефлексивное управление конкурентом. Такая адаптация ведет к потере инициативы, вынуждает действовать по замыслу и планам конкурента и ведет, в конце концов, к поражению в конкурентной борьбе и разорению предпринимательского субъекта.

По существу стремление сформировать системный гомеостаз для отражения функционального аспекта конкурентной борьбы как сложной системы и является тем способом, позволяющим не только «оживить» системную модель конкурентной борьбы, но по существу и построить ее.

Такая модель становится динамической, синергетической, управляемой системой, которой можно оперировать, доводить до требуемого уровня в интересах достижения поставленной цели исследования [118].

Хотя и способы достижения гомеостаза зависят от типа модели системы, но на современном этапе основным способом гомеостатического «оживления» можно считать имитационное моделирование на ЭВМ, в процессе которого «сжатие» масштаба времени, сохранение целостности модели, ее живучести на весь период исследования позволяют оценивать любые стратегии и ситуации и, следовательно, прогнозировать процесс.

При анализе двоякой, противоречивой природы конкурентной борьбы, следует учитывать, что ее законы, являясь внутрисистемными, в то же время обеспечивают существование и функционирование сложной надсистемы, состоящей из конкурирующих субъектов, и, следовательно, поддерживают гомеостаз конкурентной борьбы.

Естественно, при отсутствии ограничений на ресурсы такая «правильная» (с точки зрения рассматриваемого закона поддержания гомеостатического напряжения в конкурентной борьбе) борьба может длиться сколь угодно долго.

В условиях конечности и ограниченности ресурсов, отсутствия их рационального использования, особенно в аспекте интенсивности их расходования и «нарушения» законов конкурентная борьба заканчивается поражением на рынке той стороны, у которой меньше ресурсов и выше степень игнорирования конкурентных законов.

Диалектическая триада хода и исхода конкурентной борьбы состоит в окончании конкурентной борьбы в результате исчезновения гомеостаза конкурентной борьбы после разрушения (разорения) одной из предпринимательских структур.

Если одна предпринимательская структура слаба, неконкурентоспособна, не имеет четкой рыночной стратегии и цели (явное нарушение симметричности и устойчивости), то конкурентная борьба, едва начавшись, заканчивается поражением на рынке этой предпринимательской структуры, поскольку устойчивой конкурентной борьбы не получается.

Конфликтное взаимодействие предпринимательских структур образует устойчивую подсистему, для которой два антагониста могут противоборствовать (быть «склеенными» в этой подсистеме) если 1) существует зеркальное объединение антагонистов; 2) несимметрия параметров антагонистов не превышает некоторого предела; 3) степень неустойчивости превышает определенного критического значения.

В соответствии с общепринятыми положениями планирования и развития конкурентной борьбы необходимо осуществлять подготовительную и основную фазы. Основная фаза - активная, «острая». Однако, активное и умелое использование естественно и искусственно созданных на подготовительном этапе условий и факторов, «работающих» на победу предпринимательской структуры и против конкурента, опосредованно - через использование своих дополнительных финансово-экономических возможностей и снижение их у

конкурента - изменяет соотношение в нужную сторону. Однако, реализация этой возможности - это целое искусство.

Возможен случай, когда одна из сторон может и (или) должна начать активные действия до того, как вторая сторона завершит подготовительный этап.

В условиях современной конкуренции, уплотнения и развития рынка, повышения степени неопределенности исхода конкурентной борьбы гарантированная победа в конкурентной борьбе достигается прежде всего качественной подготовкой к действиям на рынке.

Законы конкурентной борьбы возникают, развиваются и существуют до тех пор, пока в надсистеме из конкурирующих предпринимательских структур существуют факторы и стремления каждой из сторон (подсистем) повысить интенсивность «нападения» противостоящей стороны и одновременно сохранить себя, свою конкурентостойкость.

По существу, законы собственно-конкурентной борьбы (рис. 2.9) - это законы финансово-экономического противоборства и умелой организации действий в ходе него, когда вступление в состояние рыночной конкуренции сопровождается возникновением сети особого рода взаимоотношений, соотношений, зависимостей, не всегда поддающихся наблюдению и анализу.

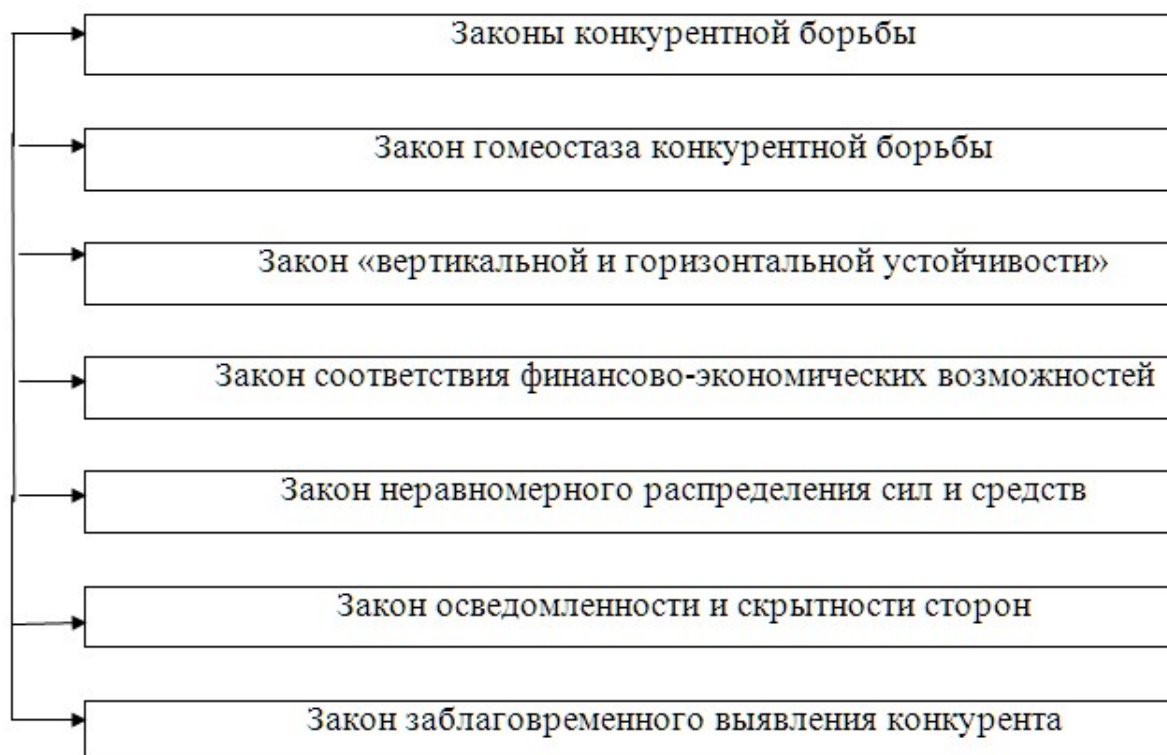


Рисунок 2.9 – Законы конкурентной борьбы предпринимательских структур

Для любого сложного, многогранного, «объемного» явления и процесса, каким и является конкурентная борьба, необходимо выбрать определенную позицию для выявления законов конкурентной борьбы и познания механизма их воздействия.

Помимо моделирования условий проявления основных законов финансово-экономического противоборства представление конкурентной борьбы как системы отношений между субъектами рынка и позволяет выбрать наиболее эффективную позицию для выявления законов конкурентной борьбы и познания механизма их действия, построения логического ряда сущностных зависимостей между феноменами конкурентной борьбы, возникающими в процессе столкновения противоположно целенаправленных конкурирующих субъектов.

Выделение главной связи, главного отношения и других ведущих связей внутри конкурентной борьбы позволяет познать всю совокупность взаимных связей и отношений, образующих законы конкурентной борьбы.

Очевидно, «вскрытие» сущности этого «ключа» можно осуществить на основе анализа «характера» связей направленных на уничтожение конкурента и противостояния этому другой стороной.

Анализ связей и отношений при обосновании их совокупности в качестве закона будем осуществлять на основе гомеостатического критерия - критерия, который характеризует гомеостаз конкурентной борьбы.

Представление сущности конкурентной борьбы в виде единства и противодействия конструктивных и деструктивных процессов в каждом из конкурирующих субъектах и позволяет представить ее как первый основной закон зависимости хода и исхода конкурентной борьбы от отношения деструктивных и конструктивных процессов в конкурирующих предпринимательских структурах.

Этот закон учитывает действие большого количества факторов, определяющих в их неразрывной связи ход и исход конкурентной борьбы, воспринимает воздействие частных законов для создания условий «поворота» вектора действия основного закона в свою пользу для достижения победы на рынке. Поэтому этот закон можно считать наиболее общим, интегрирующим действие других частных законов.

С учетом симметричности межсистемных гомеостатически «скрепляющих» и осуществляемых в пространственно-временном континиуме отношений, законы конкурентной борьбы условно можно разделить на 3 группы.

К первой группе относятся законы, обеспечивающие эффективность конструктивных решений и снижение деструктивных процессов в системе «своя предпринимательская структура » в режиме гомеостаза последней, то есть когда в гомеостатическом смысле будут устойчивы вертикальные,

горизонтальные и перекрестные (то есть по вертикали и горизонтали одновременно) связи.

Такой закон соответствия «по вертикали» отражает подчинение действий меньшего масштаба действиям на более высоком уровне (действий дочерних структур - действиям материнских структур, действий последних действиям холдингов и других старших субъектов).

Специфичность этого закона и состоит в том, что он обеспечивает совместность целей на одном уровне с целями на более высоком уровне, что является главным условием гомеостаза любых сложных систем.

Другим специфичным свойством этого закона является то, что ошибочность решения на более высоком уровне быстро обнаруживается, по признакам того, как быстро действия на низшем уровне будут обречены на неуспех, даже если пытаться гибельность выбранной стратегии компенсировать тактическими успехами.

Статический аспект устойчивости предпринимательской структуры отражает зависимость хода и исхода конкурентной борьбы от активности усилий по защите ее элементов и поддержанию связей между ними таким образом, чтобы предпринимаемые конструктивные усилия превалировали над деструктивными усилиями конкурента, направленными на нарушение этой структурной упорядоченности. Даже в условиях необходимости изменения структуры системы устойчивость в соответствии с этим законом не должна изменяться или ухудшаться.

Поскольку гомеостаз как условие существования целого во времени и пространстве требует постоянства поддержания правильно организованного и непрерывно поддерживаемого взаимодействия между элементами систем, то есть поддержания «горизонтальных» отношений, то сохранение такого гомеостаза характеризуется зависимостью хода и исхода конкурентной борьбы от взаимодействия родственных предпринимательских структур и их подразделений.

Действительно, простота сути этого закона и состоит в том, что в современных предпринимательских структурах возможности могут быть реализованы, поскольку представляют собой сложившиеся организационно-технические системы, способные нормально функционировать в любых экстремальных экономических условиях только при наличии системного подхода к устойчивости хозяйствующего субъекта благодаря непрерывности связей между его элементами.

В основе следующей группы законов конкурентной борьбы лежит, безусловно, соответствие финансово-экономических возможностей предпринимательской структуры, имеющимся у нее средствам, целям и действиям.

При анализе этого закона следует иметь ввиду, что наличные средства с их количественными и качественными показателями достаточно полно раскрывают объективное содержание цели, а значит и принятие стратегического решения на то или иное деструктивное действие, но с другой стороны даже при отсутствии в полном объеме средств расчет, даже прогноз в потребностях наличных средств, инициирует аккумуляцию средств, необходимых для достижения конкурентной цели.

Кроме того, на принятие решения на действия в конкурентной позиции в значительной мере влияет на соотношение средств конкурентов, особенно на выбор пассивных (защитных) или наступательных (активных) действий.

Итак, зависимость хода и исхода конкурентной борьбы существенно определяется обеспечением и поддержанием гомеостаза (или его «питанием» - поэтому этот закон условно можно назвать «законом питания»).

Тем не менее, очень важно обратить внимание на особенность этого закона, которая в современных условиях приобретает исключительную важность. Сущность этой особенности не только в «питании» всех аспектов конкурентной борьбы (материальными, финансовыми и другими ресурсами), но и в обеспечении наукоемкими высокими технологиями, в подкреплении

принимаемых решений наличием интеллектуальной собственности на эти технологии.

Эта закономерность тем сильнее влияет на исход конкурентной борьбы, чем выше уровень предпринимательской структуры и масштаб ее действий.

Вторая группа законов направлена на снижение уровня гомеостаза и на повышение интенсивности деструктивных процессов, а также на снижение мощности конструктивных процессов в системе «конкурент».

Если внимательно анализировать ситуацию на рынке, то можно обнаружить, что в количественном и качественном смысле силы и средства конкурента объективно разнородны, следовательно, при распределении сил и средств конкурирующая предпринимательская структура имеет возможность сосредоточить их против наиболее, уязвимого места противника. Это и составляет содержание еще одного закона, закона неравномерного распределения сил и средств предпринимательской структуры с целью сосредоточения их против уязвимого места конкурента.

Важным аспектом использования и действия этого закона является не только выбор уязвимого места (слабого места) для его дезорганизации, но и выбор времени или момента начала активных действий, который должен быть оптимальным при соотношении благоприятных и неблагоприятных факторов для своей предпринимательской структуры.

Вторым в этой группе, безусловно, состоит закон о влиянии на зависимость хода и исхода конкурентной борьбы степени осведомленности и скрытности сторон.

Разведка и маскировка, их методы и способы - вершина «информационного» айсберга конкурентной борьбы приоткрывают более общую закономерность современной конкурентной борьбы - зависимость ее исхода и исхода от соотношения информационных потенциалов противоборствующих и конкурирующих субъектов.

Третья специфическая группа законов обусловлена влиянием внешних условий на ход действий предпринимательской структуры. Учет и

использование этих законов проявляется в своевременном выявлении конкурента и заблаговременной подготовке, в проведении внезапных акций, неожиданном применении новых технологий, средств и способов действий.

Принципы ведения конкурентной борьбы как часть искусства управления предпринимательской структурой в острой конкурентной обстановке являются частью управленческого искусства.

Исходя из первичности законов и вторичности вытекающих из них принципов ведения конкурентной борьбы, являющихся, тем не менее, лишь логическим выводным знанием указывают главным образом как надо действовать на пути к победе на рынке, рекомендуют наиболее эффективные приемы и способы борьбы, дают рекомендации к правильному выбору их в конкурентной обстановке.

Принципы, основываясь на законах, являясь следствием их многочисленности реализаций, могут на их основании давать рекомендации, носящие примерный «усредненный» характер, безотносительно к конкретным условиям рынка.

Для анализа выявленных законов конкурентной борьбы, формулировки принципов ведения конкурентной борьбы как логическое следствие действия законов целесообразно выполнить логико-временное разделение хода конкурентной борьбы в интересах конкретизации соответствующих каждому этапу принципов этой борьбы [61, 94, 80].

В работе выделены следующие группы принципов конкурентной борьбы.

Первая группа принципов должна отвечать на вопрос: как надо вести подготовку к конкурентной борьбе, в каком состоянии должна находиться предпринимательская структура, чтобы исход конкурентной борьбы был благоприятным.

Во вторую группу будут входить принципы, определяющие как надо начинать и вести конкурентную борьбу в целом и по отдельным задачам.

В третью группу целесообразно включать принципы, отвечающие на вопросы о том, как эффективно использовать имеющиеся силы и средства.

Основные группы принципов ведения конкурентной борьбы в соответствии с логико-временными этапами ее хода.

Четвертую группу должны образовывать принципы, которые указывают, как можно обеспечить желательное (успешное) начало и ведение конкурентной борьбы.

Методологию использования принципов первой группы можно определить следующим образом. В этой группе, естественно, должен быть единственный принцип - «высокая постоянная готовность предпринимательской структуры к конкурентной борьбе».

Этот принцип указывает на прямую зависимость успеха в конкурентной борьбе от высокой готовности предпринимательской структуры на всех этапах подготовки и ведения такой борьбы. Высокая готовность предпринимательской структуры означает такое ее состояние, которое исключает неожиданные и внезапные действия конкурентов и обеспечивает своевременное и организованное вступление своей предпринимательской структуры в борьбу, в том числе с проведением упреждающих акций, и успешное ее ведение.

Готовность предпринимательской структуры имеет, таким образом, объективную и субъективную стороны, которые выражаются соответственно основанными на законах конкурентной борьбы действиями предпринимательской структуры и умственно-волевыми данными руководящего и управленческого состава предпринимательской структуры.

Содержание готовности показывает, что данный принцип обусловлен действием группы законов конкурентной борьбы. Это, прежде всего закон упреждения конкурентов в действиях. Упреждение, в свою очередь, достигается за счет ведения активной разведки и контроля действий конкурентов, эффективной маскировки действий своей предпринимательской структуры, умелого и оперативного использования данных о ситуации на рынке в целом. В этом проявляется непосредственная связь данного принципа с действием закона «разведки и маскировки» («информации и дезинформации»). Кроме того, рассматриваемый принцип отражает проявление этих законов как

зависимость хода и исхода конкурентной борьбы от устойчивости предпринимательской структуры и всестороннего ее обеспечения (закон «питания»). Действительно, организованное вступление в конкурентную борьбу и ее успешное ведение невозможно без своевременного развертывания своих сил и средств и последующего поддержания их устойчивости, что, в свою очередь, требует постоянной их «подпитки» всем необходимым.

Проведенные исследования показывают, что методологическую основу реализации принципов второй группы будут составлять следующие два принципа:

-«внезапность действий»;

-«высокая активность, решительность и непрерывность ведения конкурентной борьбы».

Внезапность в любом противоборстве считалась важнейшим принципом, а достижение ее - одним из главных признаков таланта руководителя, высокой подготовки тех, кто вступает в противоборство.

Что такое достижение внезапности с точки зрения использования действия законов конкурентной борьбы? Когда одна сторона начинает действовать внезапно для конкурента, тот не готов к эффективным контрдействиям, но имеет готовую стратегию действий своих сил и средств. Так, выигрыш во времени превращается в выигрыш в силе (материальный). Еще хуже, когда действия одной стороны носят не только внезапный, но и неожиданный характер. Неожиданные действия - те, которых не ждали все. Внезапные же действия могут быть, в принципе, ожидаемыми, но неизвестно время их проведения, силы и средства и т. п. Внезапно действующая сторона предпринимает действия, как правило, сосредоточенные в самом слабом звене (выявленном разведкой!) конкурента или там и тогда, где он не ожидает действия вследствие скрывания нападения и действий предпринимательской структуры. Безусловно также, что внезапные действия должны быть всесторонне обеспечены, и они тему успешнее, чем благоприятнее для предпринимательской структуры общая обстановка на рынке.

После достижения внезапности действия должны быть решительными, активными, захваченную инициативу необходимо удерживать как можно дольше. Такое течение конкурентной борьбы ведет к ускоренному развитию деструктивных процессов у конкурента, разрушению его структуры.

Обоснованность объединения рассматриваемых принципов в одну группу обусловлена, помимо всего, еще и тем, что они обусловлены действием в двух формах все того же закона упреждения противника, первая форма упреждения - дискретная (через внезапность действий), вторая - непрерывная (через активность, решительность, инициативу и непрерывность действий).

В работе представлена методология использования третьей группы принципов конкурентной борьбы:

- 1) решительное сосредоточение основных усилий на главных направлениях и в нужное время;
- 2) согласованное совместное использование сил и средств и поддержание непрерывного взаимодействия между ними;
- 3) маневр силами и средствами.

Сосредоточение основных усилий предпринимательской структуры на главных направлениях и в нужное время является одним из основополагающих принципов ведения борьбы в конфликте любого рода. Эффективность сосредоточенных действий зависит от многих факторов, в том числе от степени согласования применения имеющихся сил и средств. Последнее не только обеспечивает массирование сил и средств, но является объективным следствием усложнения экономической жизни, в том числе и конкурентной борьбы.

Искусная реализация этих принципов в рыночной борьбе приводит к разрушению структуры конкурента, нарушению ее нормального функционирования и, как следствие, к поражению на рынке (уходу с рынка, разорению и т. п.). Наоборот, игнорирование их приводит к такому же результату свою предпринимательскую структуру. Название двух первых

принципов показывает, что они всецело основываются на действии одноименных законов.

Маневр силами и средствами предпринимательской структуры как принцип является связующим, обеспечивая практическую реализацию других принципов - сосредоточения и взаимодействия, и не только их. Маневр силами и средствами предпринимательской структуры как элемент конкурентной борьбы заключается в организованном физическом и информационном, своевременном (как правило, упреждающем) перемещении сил и средств на нужные направления на рынке с целью занятия выгодного положения по отношению к конкуренту.

Цели и сущность маневра ясно показывают, что данный принцип вытекает из действия законов упреждения конкурентов в действиях, сосредоточения, взаимодействия, зависимости характера и показателей конкурентной борьбы от пространственного континуума.

Методологические основы принципов четвертой группы касаются вопросов такого комплексного обеспечения действий в конкурентной борьбе, чтобы переход был успешным, а исход - победным.

Нами определена методология использования следующих принципов:

- во всестороннем (материальном, финансовом, информационном, психологическом и др.) обеспечении действий предпринимательской структуры;
- в поддержании, своевременном восстановлении способности предпринимательской структуры в целом, ее подразделений и дилеров к конкурентной борьбе на рынке;
- в твердом непрерывном управлении предпринимательской структурой, непреклонности в достижении намеченных целей, выполнении принятых решений и поставленных задач.

Развитие экономики в целом и рынка в частности непрерывно расширяет и усложняет структуру и содержание системы обеспечения предпринимательской структуры и ее действий в конкурентной борьбе.

Например, в последнее время возрастает роль новых маркетинговых и информационных технологий в конкурентной борьбе.

Наиболее близкую и тесную связь первый принцип этой группы имеет с законами противодействия конструктивных и деструктивных процессов, «питания», «разведки и маскировки».

Рассмотренный ранее механизм действия этих законов доказывает это со всей очевидностью, в том числе и в отношении следующего принципа - «поддержание и своевременное восстановление способности предпринимательской структуры в целом, ее подразделений и дилеров к конкурентной борьбе на рынке». Действительно, предпринимательская структура должна непрерывно поддерживать свою способность к ведению конкурентной борьбы, к ответу на новые вызовы конкурентов. И если в каком-либо районе или какой-то промежуток времени будет неуспех в конкурентной борьбе, то необходимо принимать своевременные и эффективные меры к исправлению такого положения и восстановлению способности предпринимательской структуры выдержать любую конкурентную борьбу и победить в ней.

Третий принцип этой группы - «управление» - отражает тот факт, что в конкурентной борьбе предпринимательские структуры и их подразделения не могут действовать разрозненно, стихийно. Они объективно нуждаются в том, чтобы кто-то согласовывал и координировал их действия, направляя усилия к достижению строго определенной цели, т. е. управлял ими.

Управление предпринимательской структурой - это целенаправленная деятельность руководителей, других органов управления по поддержанию высокой готовности предпринимательской структуры к действиям на рынке.

При ведении предпринимательской структурой действий в особых экстремальных условиях жесткой конкурентной борьбы на современном рынке роль управления сильно возрастает.

Основная цель управления состоит в том, чтобы обеспечить максимальную эффективность действий предпринимательской структуры на рынке - достижение победы предпринимательской структуры в этой борьбе.

Основой управления является решение руководителя предпринимательской структуры и практическая деятельность управленческого аппарата по его выполнению. В свою очередь, решение - это основанный на законах рынка, правильном уяснении цели и задач предпринимательской структуры и оценке ситуации на рынке результат творческого мышления и воли руководителя предпринимательской структуры, определяющий замысел действий, задачи подчиненным, порядок взаимодействия, обеспечения и особенно управления [70, 79].

Как видно, решения, следовательно, и управление в целом основываются на знании законов, закономерностей и принципов действий на рынке, ведения конкурентной борьбы и других, т. е. на глубоких знаниях экономики, психологии, менеджмента, социологии, теории управления и других наук. В этом как раз и заключается научность управления. Чтобы управлять именно так, т. е. научно, управленческому персоналу необходимо иметь твердые знания не только по специальности, но и по многим другим наукам.

Твердость и непрерывность управления, непреклонность в выполнении принятых решений и поставленных задач могут быть обеспечены, в свою очередь, при условии уверенности руководителя в правильности принятого решения. Что значит правильное решение? Не что иное, как научно обоснованное решение. Таким образом, эти и другие требования к управлению как бы фокусируются в такой его качественной характеристике, как научность. Если исходить из того, что всякая наука изучает законы (закономерности) в той или иной области материального или духовного мира, то можно считать, что научное управление - это управление на основе глубокого знания и творческого использования законов экономики рынка, законов и принципов конкурентной борьбы.

Методика должна быть логически «вплетена» в порядок работы руководителя по организации деятельности предпринимательской структуры. Как известно, такая работа руководителя включает в себя: уяснение задачи; определение мероприятий, которые необходимо провести немедленно; ориентирование заместителей (подчиненных) и отдачу предварительных распоряжений; расчет времени; оценку рыночной ситуации; принятие решения; доведение решения до коллектива предпринимательской структуры; контроль за подготовкой и выполнением поставленных задач. Анализ вышеперечисленных этапов работы показывает, что учитывать и использовать действие законов необходимо при оценке обстановки на рынке и принятии (уточнении) решения.

Основными элементами обстановки (ситуации) на рынке являются: предпринимательская структура - конкурент; своя предпринимательская структура; возможные союзники и соперники предпринимательской структуры; емкость и насыщенность рынка; уровень политической стабильности; географические, этнографические и другие условия. Состав элементов и вопросы, на которые должны быть получены ответы в результате оценки ситуации на рынке, определяются конкретной задачей предпринимательской структуры.

При оценке конкурента и своей предпринимательской структуры эти дополнительные выводы заключаются в выделении законов, которые в данной обстановке действуют как бы в пользу той или другой стороны, «работают» на их победу. Таким образом, законы будут разделены на две условные группы: группа «А» - те законы, которые объективно действуют в интересах победы конкурента, группа «Б» - законы, действующие противоположно. Такое разделение законов определяется исходным состоянием предпринимательских структур.

Предложенные в работе концептуальные положения обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды позволяют всесторонне проанализировать понятие

экономической устойчивости хозяйствующего субъекта и разработать стратегию повышения устойчивости.

2.2 Адаптивность и мобильность как основные принципы формирования кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур

В настоящее время главным трендом развития для любой страны является эффективное построение цифровой экономики. Сейчас важно не просто четко представлять истоки формирования цифровой эры, но и уметь предугадывать будущие перспективы, ведь удвоение информации по конкретной отрасли человеческого знания происходит каждые 2-3 года (а в отрасли рынка информации 0,5-1 год). Общепринятого определения, что такое цифровая экономика не выработано в экономической науке, разные ученые и исследователи выдвигают свои ключевые характеристики, определяемые цифровую экономику, в предлагаемых ими теориях.

Условно выделим три группы теорий цифровой экономики и авторов, принадлежащих каждой из групп:

- 1) теория международного информационного обмена;
- 2) теория сетевой экономики;
- 3) теория экономики знаний.

Так, М. Маклюэн выдвигает идею «электронного общества». Огромная роль на современном этапе развития цивилизации, считает Маклюэн, принадлежит электричеству. Оно мгновенно связывает людей во всем мире, устраняет границу между днём и ночью, и превращает мир в одну «глобальную деревню» выделяет в истории цивилизации три волны, где третья – пост- или супериндустриальная (начиная с 1950-х гг.). При этом он ни разу не дал прямого определения «информационного (или постиндустриального)

общества». Он дает определение описательно, через пересмотр кода цивилизации».

В информационном обществе работают следующие принципы (индивидуализация, деспециализация, десинхронизация, оптимальное сочетание большого и малого, деурбанизация). Согласно концепции Кастельса (2000. С. 81) в последние десятилетия в мире появилась экономика нового типа, которую он называет «информациональной и глобальной». Главный же вывод Кастельса в том, что существование экономики в эпоху информационализма возможно лишь при наличии глобальной сети, связывающей экономических агентов. Всё это приводит к формированию сетевого общества – потому, что «оно создано сетями производства, власти и опыта, которые образуют культуру виртуальности в глобальных потоках, пересекающих время и пространство». П. Дракер (1994) утверждает, что формирование общества знания связано с тем, что сегодня знание становится основным социально-экономическим ресурсом, причём не любое знание, а знание прикладное, связанное, прежде всего с восхождением «работника знаний».

Особый вклад в выработку концепции «общество, основанное на знаниях» внесла ЮНЕСКО. Всемирном докладе ЮНЕСКО «К обществам знания»¹, опубликованном в 2005 г., говорится, что в настоящее время распространение новых технологий и появление интернета как сети общего доступа дают новые шансы для расширения общественного пространства знания; коренным образом изменило место знания в наших обществах.

С нашей точки зрения, информационная экономика – это экономика, основанная на предпосылке, что информация имеет не только социально-экономическую ценность, но и требует информационного рынка, на котором возможен информационный обмен. Речь идет уже о доходе, который могут получить участники этого рынка. Информационная экономика каждой конкретной страны формируется индивидуально, и благодаря тому, что мы сейчас живем в веке «информационализма», вместе мы составляем сетевое «информациональное» общество (как говорит М. Кастельс (Castells, 2000. С.

81), где все и всё взаимоувязано друг с другом (экономика, политика, наука, прогресс технологий и т.д.) и информационная экономика каждой конкретной страны приобретает глобальный характер формирования. Поэтому понятие информационной экономики очень сложное и многоуровневое и отождествляет слоган: «act locally – think globally».

Исследования показывают, что глобальными целями формирования цифровой экономики любой страны являются следующие три:

- 1) Снижение и преодоление асимметричности информации;
- 2) Эффективный менеджмент этой сферы в целом и, соответственно, компаний;
- 3) Создание новой модели использования ИКТ-технологий.

Двумя главными составляющими в цифровой экономике являются:

- 1) правильное понимание роли «информации» в нынешних условиях развития, так как, понятие «информационная экономика» вторично от «информация»;
- 2) основой становления действующей информационной экономики страны является существование полноценного рынка информации.

Ключевыми особенностями цифровой эпохи, с которыми так или иначе следует считаться государству, являются следующие:

- 1) использование цифровых технологий для решения широкого спектра повседневных задач; активное внедрение «Интернета вещей», т.е. применение различных прикладных (бытовых) устройств, которые предоставляют дополнительные информационные услуги через сеть Интернет; исключительная роль компьютерных сетей, в частности сети Интернет, в организации информационной инфраструктуры общества; доминирование принципа единства информационной среды, широкое распространение «облачных» информационных хранилищ, обеспечивающих доступ к данным практически в любой точке мира, где есть техническая возможность доступа к сети Интернет; антропоцентризм информационных систем: во главе угла ставится пользователь, человек с его потребностями, интересами и желаниями.

Детально описанные в работе элементы концептуальных положений обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур за счет конкурентного взаимодействия позволяют нам выявить группу принципов, оказывающих влияние на развитие кооперационно-интеграционных связей хозяйствующих субъектов.

1. Принцип адаптивности предпринимательской структуры, на наш взгляд определяет то, как предприятие, приспосабливается к изменению во внешней среде для того, чтобы продолжить устойчивое развитие на долгосрочную перспективу. Внешнее окружение является источником проблемных ситуаций в деятельности предприятия, которые следует своевременно выявлять для принятия адекватных решений. Основным условием адаптивности является гибкость стратегического управления предприятием;

2. Принцип мобильности предпринимательской структуры показывает как изменения в одном из параметров деятельности предприятия, как правило, приводят к изменениям в других. При этом в каждый момент времени предприятие характеризуется определенным набором показателей, которые отражают эффективность его производственно-финансовой деятельности. Вектор устойчивого развития предприятия дает возможность в конкретный момент времени определить состояние предприятия.

Проведенные в работе исследования научных трудов отечественных и зарубежных авторов показывают, что категория устойчивости экономической системы связана с понятием «адаптируемость», сущность которой состоит в «способности системы к поглощению внешних возбуждений без резко выраженных последствий для ее поведения в новом состоянии».

Чрезмерная адаптация также опасна, как и неспособность к адаптации. Поэтому процесс развития предприятий характеризуется наличием сложной взаимосвязи между явлениями устойчивости и изменчивости. При этом динамическая устойчивость малого бизнеса относительна, поскольку развитие

ее осуществляется дискретно, путем прохождения через кризисные ситуации, характеризующиеся состоянием неустойчивости.

Адаптация - это имманентное свойство любой системы, реализуя которое она достигает названной цели. В классической работе «Двенадцать принципов производительности» Г.Эмерсон писал о том, что предприятие может не только приспосабливаться к изменяющимся условиям, но и приспосабливать их к своим нормальным потребностям: «...есть два совершенно различных способа нормализации или приспособления условий: либо нормализовать себя таким образом, чтобы стать выше внешних факторов, ...либо нормализовать внешние факторы таким образом, чтобы наша личность стала такой осью, вокруг которой движется все остальное»

Вопросами построения адаптивных систем занимались многие западные и отечественные ученые, например, Роберт Клемен, Саридис Дж., Скурихин В.И., Забродский В.А., Копейченко Ю.В., Срагович В.Г., Фомин В.Н., Фрадков А.Л. и другие.

С точки зрения Сраговича В.Г. адаптивная модель системы управления объектом это такая модель, в которой в результате изменения характеристики внутренних и внешних свойств объекта происходит соответствующее изменение структуры и параметров регулятора управления с целью обеспечения устойчивого развития объекта относительно поставленных целей.

Адаптацию в широком смысле понимают как приспособление системы к изменению условий. Конкретизация определения адаптации связана с целями исследования.

Способность к адаптации определяется наличием у системы ряда свойств, к важнейшим из них можно отнести, по мнению Е.Д. Сорокина, следующие:

- свойство самонастройки, то есть самостоятельного изменения параметров функционирования системы. Простейшим примером для производственных систем может быть увеличение, уменьшение или изменение номенклатуры продукции в соответствии с изменениями спроса;

- свойство самоорганизации, то есть самостоятельного преобразования структуры системы при сохранении присущих ей качественных характеристик. Примером для экономических систем может служить возникновение новых отраслей, рожденных НТП, и соответствующая ликвидация старых, образование различного рода производственно-экономических подсистем в связи с изменениями в разделении труда.

- свойство самообучения, то есть самостоятельно отыскания условий, при которых система удовлетворяет критериям качества своего функционирования.

С учетом выбранного курса России на форсированное развитие высокотехнологичных отраслей, инноваций, а в широком смысле - экономики знаний, малое предпринимательство было и остается одной из приоритетных сфер деятельности правительства. Согласно М. Портеру, конкурируют не страны (регионы), а фирмы; регион или страна представляют собой лишь среду, способствующую (или не способствующую) конкурентоспособности фирм. Для российской экономики, как и для экономики любой развитой страны, сектор малого и среднего бизнеса, особенно в промышленности, очень важен. В силу своей податливости и адаптационности, с одной стороны, он реализует роль инкубатора экономических и технологических новаций, которые в случае успеха расширяются на весь экономический дефинитив, а с другой - подававший всей экономике внушительный импульс стабильной положительной динамики.

Содержанием принципа адаптивности является способность системы управления чутко реагировать на изменения внешней среды. Этот принцип проявляется через постоянную трансформацию функциональной и организационной структур менеджмента, позволяющую субъектам управления адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям функционирования.

Многообразие критериев формирования предпринимательских структур не дает оснований для их противопоставления, важно, чтобы они

удовлетворяли общему критерию эффективности и давали высокий социальный результат. Мобильность организационных структур, их адаптивность к месту и времени, разнообразие форм их организации возможно и целесообразно регламентировать с учетом исторических особенностей развития государственного, коммерческого и общественного управления.

Обобщение исследований отечественных и зарубежных ученых показало, что мобильность предпринимательских структур формулируется стадией делового цикла предприятия и обрисовывается инновационной мобильностью, инвестиционной мобильностью и уровнем развития производства (рис. 2.10).



Рисунок 2.10 - Адаптивность и мобильность, предпринимательских структур.

Экономическому развитию присуща цикличность, которая характеризуется повторяемостью спадов и подъемов производства.

Среднесрочные, или промышленные циклы охватывают период от 7 до 12 лет. Промышленный цикл включает в себя фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. Кризис характеризуется свертыванием хозяйственной деятельности во всей экономике или подавляющей ее части, а также перепроизводством капитала в той или иной форме. Для депрессии характерна застойность хозяйственной деятельности. Оживлению присуща некоторая активизация этой деятельности, сопровождаемая постепенным «рассасыванием» товарных запасов и ресурсов. Стадия оживления продолжается до тех пор, пока экономика не достигнет объема производства, соответствовавшего предкризисному периоду. Затем начинается экономический подъем, сопровождающийся ростом спроса как на товары и услуги, так и на ресурсы.

Различают следующие виды экономических кризисов: циклический, промежуточный, структурный, частичный, отраслевой. Циклический кризис выражает повторяющиеся спады общественного производства. Промежуточный кризис происходит в рамках промышленного цикла и на время прерывает либо фазу оживления, либо фазу подъема. Структурный кризис характеризуется несоответствием сложившейся структуры общественного производства изменившимся условиям эффективного использования ресурсов. Частичный кризис охватывает отдельные сферы хозяйственной деятельности (например, финансовый кризис, кризис банковской системы). Отраслевые кризисы характеризуются спадом производства в одной из отраслей промышленности, народного хозяйства. Особое место занимают мировые кризисы, охватывающие как отдельные отрасли и сферы хозяйственной деятельности в мировом масштабе, так и все мировое хозяйство.

Для каждого этапа исторического развития рыночно-капиталистической экономики характерны определенные особенности как протекания самих экономических циклов, так и экономических кризисов. Это могут быть вялые подъемы и резкие, глубокие спады и, наоборот, вяло текущие спады и интенсивные, длительные подъемы. Так же и кризисы могут характеризоваться

перепроизводством то товарного, то производительного капитала (производственных мощностей).

Циклический характер развития рыночной экономики объективно обуславливает необходимость ее антициклического регулирования, которое предполагает использование целой системы способов и методов воздействия на хозяйственную конъюнктуру, активизацию или деактивизацию экономической деятельности. Антициклическое регулирование включает средства как непосредственного, так и косвенного прямого воздействия на экономику.

Экономический (деловой) цикл — подъемы и спады уровней экономической (деловой) активности в течение нескольких лет. Это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Циклические колебания могут испытывать различные макроэкономические показатели, но наиболее распространенным является анализ деловых циклов на примере колебаний величины ВВП (или ВНП). На (рис. 2.11) представлена схема экономического цикла. Линия тренда (или усредненное значение ВВП за ряд лет) показывает общее направление развития экономики во времени, линия ВВП — реальные колебания этого показателя.

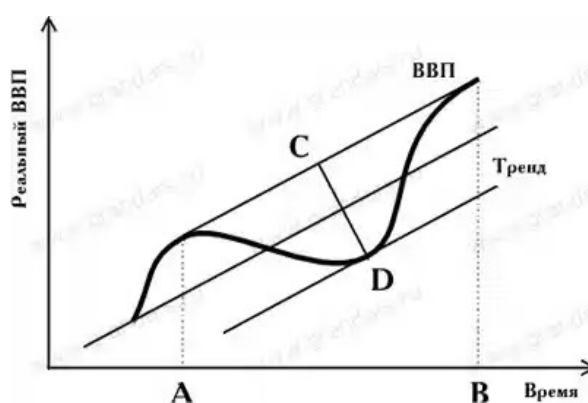


Рисунок 2.11 – Схема экономического цикла

1. Модель мультипликатора-акселератора

Данный подход предполагает, что экономические циклы воспроизводят себя. Раз начавшись, они, как качели, совершают бесконечные колебания.

Только причина колебаний здесь не внешняя, а заключается в самой сущности цикла. Одна из возможных причин такого положения заключается в наличии лагов — систематических задержек в реакции на изменение условий экономической деятельности.

2. Механизм импульс-распространение.

Данная модель предполагает, что экономика подвержена случайным, но повторяющимся возмущениям, шокам, или толчкам. Они могут повлиять на спрос (например, на настроение предпринимателей или покупателей, которые могут стать оптимистическими или пессимистическими; на поведение государства), а также на предложение (например, небывало низкий или высокий урожай, природные катастрофы; важные изобретения и открытия и т.п.). Благоприятные шоки могут вызвать увеличение ВВП, а неблагоприятный — сократить.

Список потенциальных толчков бесконечен. Эти толчки выводят экономику из ее нынешнего состояния и вызывают цепную реакцию. Рассматриваемые шоки, или импульсы, изменяют условия спроса или предложения в экономике. Испытав случайный толчок, национальное производство начинает колебаться по схеме, описанной в предыдущем разделе, пока не произойдет следующий шок. Открытие того факта, что экономические циклы порождаются чисто случайными факторами, было сделано в конце 20 — начале 30-х гг. русским экономистом Евгением Слуцким и норвежским экономистом Рагнаром Фришем, последний из которых был удостоен Нобелевской премии.

3. Монетарная концепция экономических циклов

В двух моделях, рассмотренных выше, причиной циклов выступают некоторые изменения спроса или предложения. В отличие от этого монетарные концепции связывают колебания экономической активности с изменениями в денежном секторе.

Началом этого экономического цикла является рост предложения кредита со стороны банковской системы. Вследствие этого снижается ставка

процента, происходит увеличение инвестиций, а из этого следует, что растет совокупный спрос. Так возникает фаза подъема, которая сопровождается повышением уровня цен. Со временем подъем прекращается под воздействием двух факторов. Во-первых, уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков (уменьшается их возможность по выдаче ссуд), во-вторых, сокращаются валютные резервы страны, поскольку из-за высокого уровня цен увеличивается импорт (увеличивается отток иностранной валюты), и сокращается экспорт (сокращается приток иностранной валюты). Эти факторы создают дефицит на рынке денег, и ставка процента начинает повышаться, а инвестиции - снижаться. Здесь начинается фаза спада, т.е. сокращается производство и занятость, снижается номинальная ставка заработной платы, снижается уровень цен, растет чистый экспорт, увеличиваются резервы и денежная база. Это подготавливает основу для нового роста банковского кредита.

4. Эволюционная теория

Основной идеей эволюционной экономики является концепция экономического естественного отбора, т.е. когда происходит вытеснение слабых субъектов. Если макроуровень экономики представить как совокупность экономических подсистем, в каждой из которых идет «естественный отбор», то эти подсистемы можно назвать макрогенерациями. Макрогенерацию можно интерпретировать как часть средств производства, производящих часть ВВП и включающих в себя определенный технический уровень производства в различных отраслях народного хозяйства.

2.3 Обеспечение устойчивого инновационного развития киберфизических систем в процессе оптимизации деятельности предпринимательских структур

Как экономическое явление устойчивость предприятия представляет собой определенный период процесса общественного воспроизводства, подразумевающий устойчивое осуществление воспроизводства экономических субъектов и их хозяйственных отношений. В период устойчивого состояния хозяйствующие субъекты наиболее полно реализуют свои интересы на всех типах рынков и в связи с этим получают благоприятные возможности осуществления и воспроизведения своих основных видов деятельности. Социально-экономической формой устойчивости предприятия выступают производственные отношения, материальной основой которых является доход.

Воспроизводственный подход позволяет определить специфику устойчивости предприятия как этапа, характеризующегося такой субординационной зависимостью и таким переплетением хозяйственных связей, которые отвечают сбалансированному и эффективному развитию экономической системы. Он представляет собой определенный структурный и организационный оптимум хозяйственной системы.

В соответствии с производственным подходом устойчивость в работе определена, как особая форма осуществления воспроизводства, отличающаяся качественно новым уровнем пропорциональности и сбалансированности экономических процессов. Механизм реализации этой формы представляет собой взаимодействие факторов, формирующих или нарушающих устойчивое равновесие, что дает возможность обеспечивать необходимую степень гибкости и постоянства, приспособляемости и выживаемости. Организуя хозяйственную систему, этот механизм обеспечивает в первую очередь ее сбалансированность. Как отмечает И. Майбуков, «без сбалансированности всех частей и элементов системы производства не может быть устойчивого процесса общественного производства, его воспроизводства. Законы сбалансированности и

несбалансированности имеют своим следствием обязательные и важные состояния устойчивости и неустойчивости, их смену друг другом, их противоборство, что формирует постоянство и одновременно динамизм, долговременность состояния устойчивости» [4, с. 128]. Можно выделить еще одну характеристику хозяйственной устойчивости, которая связана с систематической обновляемостью продукции и готовностью к диверсификации производства.

Вокруг предприятия концентрируются производственные и воспроизводственные процессы, интегрируются производительные силы, материальные и финансовые ресурсы, воспроизводятся и создаются новые производственные отношения. Инновационная активность предпринимательства, будь то основание нового предприятия или выпуск новой продукции, являющиеся источниками возникновения прибыли, нуждается в информационной поддержке органов власти.

Как показывает мировой опыт, инновационный рост не может всецело быть связан с государственным бюджетом. В настоящее время в большинстве стран мира финансирование науки на две трети происходят за счет частных средств, на треть на средства государства. В России до 2008 года государственное финансирование будет превалировать, и только к 2010 году соотношение государственных и частных инвестиций в научные исследования составлять 50% на 50%.

Возрастание коммерческих и финансовых рисков влияет на поиск новых форм взаимодействия и предприятиями науки. Возникают и быстро наращивают конкурентоспособность предприятия, оказывающие комплекс услуг материально-технической помощи. В количественном отношении инфраструктура инновационной системы и такие ее элементы как «бизнес-инкубаторы», технопарки, инновационно-технологические центры, в России в основном сформирована. Дальнейшее развитие инфраструктуры должно идти по пути активного привлечения предпринимательства к использованию

возможностей предоставляемых инфраструктурой по инвестированию в создание и использование научно-технических разработок.

Термин Оптимизация происходит от латинского слова *optimus* - наилучший. Оптимизация (бизнеса, предприятия, процесса) - это модификация системы для повышения ее эффективности, то есть для получения наилучших результатов при соответствующих условиях. Оптимизация деятельности предприятия – это комплексная работа, которая включает:

- формулирование требуемой цели (что такое оптимально, какой результат нам нужен),
 - измерение и учет результатов (в том числе ведение статистики),
 - анализ оптимизируемого объекта,
 - изменение оптимизируемого объекта,
 - отслеживание результатов.

Предприятие, как относительно автономный, целостный и устойчивый организм, служит структурообразующим элементом экономики и общества.

Как известно, в процессе производственно-хозяйственной деятельности на предприятие оказывает влияние множество факторов, представляющих опасность для потенциала предприятия как основы его жизнедеятельности и возможностей. Поэтому устойчивость предприятия следует рассматривать как сложную социально-экономическую и организационно-техническую систему, состоящую из взаимосвязанных элементов (уровней), особенностью которой является единство всех составляющих сфер деятельности промышленного предприятия. Эта особенность вытекает из того, что принципиально новые производственные отношения, действующие в условиях цифровой экономики, постоянная изменчивость внешней и внутренней сред функционирования предприятия обуславливают необходимость каждому предприятию не только самостоятельно выполнять свои действия, но и полностью отвечать за их результаты. Именно в этих условиях устойчивость предприятия определяется так же, как надежность его хозяйственной деятельности. При этом оценка уровня устойчивости предприятия не только показывает уровень использования ресурсов предприятия, но и дает

возможность определить имеющиеся резервы и разработать основные направления по эффективному их применению.

Вышеизложенное связано с тем, что современный период мирового производственного и экономического развития характеризуется значительным ожесточением конкурентной борьбы. Это отрицательно сказывается на конкурентоспособности и устойчивости функционирования отечественных предприятий. В связи с этим, принципиально важное значение приобретают не только вопросы освоения современных рыночно ориентированных методов планирования, управления, организации и контроля производственно-хозяйственной и экономической деятельности, но и разработка новых концепций, моделирование систем взаимодействия хозяйствующих субъектов, подходов, методологий к стратегическому анализу и управлению экономической устойчивостью предприятия в условиях цифровой экономики. Это связано с тем, что современные предприятия основной своей целью ставят получение прибыли и увеличение рыночной капитализации как основного фактора обеспечения конкурентоспособности. Поэтому в отношении предприятий необходимо говорить об устойчивом развитии. Суть устойчивого развития предприятия состоит в том, чтобы в длительном периоде времени обеспечивались высокие показатели социального, экономического и экологического развития.

Устойчивое развитие предприятия – это такая динамика производства и реализации продукции, при которой сохраняется стабильно высокий результат функционирования предприятия, наблюдается рост материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, обеспечивается его капитализация и эффективное управление.

Разработка на уровне предприятия стратегии оптимизации с целью обеспечения устойчивого развития предпринимательской структуры, включает систему целей, индикаторов и механизмов реализации, приобретает особую важность для экономики в целом.

Устойчивость имеет различные параметры, которые характеризуют предприятие с различных сторон. В совокупности они все вместе показывают реальное положение предприятия.

Устойчивое развитие предприятия можно рассматривать в качестве своего рода компенсационного механизма, позволяющего предприятию не просто адаптироваться к дестабилизирующему влиянию внутренней и внешней среды, но и неуклонно развиваться.

Как показывают результаты исследований, деятельность субъектов материальной сферы в нынешних условиях, в большой степени, определяется изменениями, происходящими во внешней среде. Этот подход начал использоваться недавно для характеристик тех факторов прямого и косвенного воздействия, которые влияют на функции предприятия. К ним можно отнести возникновение и резкое возрастание числа принципиально новых задач, непредсказуемость условий и нарастание темпов нестабильности, вероятность возникновения стратегических неожиданностей.

Надежной основой выживания предприятия в сложных условиях внешней среды является выработка стратегии, ориентированной не на существующие условия, а на те, которым еще предстоит сложиться. Речь идет о характеристике хозяйственной устойчивости как режима развития. В данном случае, стратегический подход к управлению развитием деятельности состоит в обеспечении конкурентного преимущества через разработку механизма устойчивого развития предприятия. Только такой подход дает предприятию гарантию стабильности положения на рынке.

По мнению ряда исследователей теоретической основой механизма устойчивого развития предприятия служит динамическая теория развития предприятия, из которой следует, что для обеспечения бескризисного развития предприятию следует действовать в целях приведения его в состояние динамического равновесия. Однако для механизма устойчивого развития предприятия положить в основание только лишь динамическую теорию будет недостаточным. В условиях рынка необходимо иметь в виду механизм

управления, но с конкретизированными условиями по обеспечению устойчивого развития предприятия.

В зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, стратегических задач, текущих индивидуальных особенностей предприятия механизм устойчивого развития может включать в себя множество различных элементов: организационно-управленческих, технологических, маркетинговых, финансовых, инвестиционных и т.д., рассматриваемых в различных аспектах. Но этот механизм должен предоставлять возможность беспрепятственного действия объективным экономическим законам развития хозяйственной системы как целостного, единого организма.

Результаты работы предприятий, их структурных подразделений и хозяйственных организаций зависят, в первую очередь, от таких факторов как:

- производственно-экономические или условия, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности: в основном это факторы ресурсов (средства труда, предметы труда и сам труд);
- технико-экономические (механизация и автоматизация производственных, торговых и других технологических процессов, внедрение достижений науки, техники, передовой технологии и организации труда);
- социально-экономические, отражающие творческую инициативу и активность работников, уровень руководства предприятием.

Комплексный анализ факторов служит методологической и информационной базой для формирования механизма устойчивого развития предприятия. Взаимодействие факторов отражает причинно-следственные связи, определяющие данный процесс.

Исследование факторов, определяющих устойчивое развитие предприятия, представляет большую сложность, поскольку на них оказывает влияние множество различных условий, большинство из которых не поддается прямой количественной оценке при помощи определенного показателя. Задача этих показателей – охарактеризовать текущее состояние, динамику и тенденции развития в будущем.

Устойчивое развитие характеризуется сложным набором взаимосвязанных факторов. В рамках математического подхода такое многогранное понятие, как устойчивое развитие, измерить невозможно, хотя бы потому, что чрезвычайно трудно количественными критериями измерить ценность каждого фактора, от которого зависит устойчивое развитие экономических систем. Еще труднее обеспечить соизмеримость столь разнородных факторов, что, в конечном счете, необходимо для получения интегральных оценок. Положение усугубляется еще и тем, что многие характеристики по своему содержанию являются субъективными оценками, которые зависят от взглядов и предпочтений конкретного человека, характера решаемой проблемы и места (в частности, страны), где эта проблема решается.

Получить представление о текущем состоянии предприятия, рассматриваемого с точки зрения системного подхода можно, оценивая характеристики отдельных подсистем, которые определяют состояние всей соответствующей системы. Такие характеристики называют индикаторами. Для того чтобы управлять состоянием всей системы отдельных показателей мало. Нужны оценки взаимных связей между отдельными факторами состояния системы. Роль таких оценок выполняют интегральные показатели, содержащие обобщающие характеристики состояния всей системы. Их называют индексами. Рассчитываются они на основе частных показателей, т.е. индикаторов.

Индикатором следует считать показатель, характеризующий предмет или явление с точки зрения происшедших или возможных изменений состояния исследуемой системы. Индикатор (indicator) характеризует и упрощает явления, помогая понять сложную реальность. Индикатор предоставляет информацию об изменениях в системе. Полезность индикатора зависит от специфики контекста, в котором он используется. Любые показатели в действительности являются лишь очень приблизительными отражениями различных факторов и связей, при помощи которых можно смоделировать поведение реальной

системы. При этом не следует забывать, что любая модель представляет собой лишь очень упрощенную копию процессов, протекающих в реальной жизни.

Обобщив исследования отечественных и зарубежных научных трудов, используемые индикаторы, на наш взгляд, должны отвечать ряду требований, среди которых можно выделить следующие:

- релевантность, т.е. соответствие задачам, которые призван решать определенный показатель;
- доступность для восприятия — индикатор должен быть понятным;
- обоснованность и легкость интерпретации;
- гибкость адаптации к новым ситуациям;
- приспособленность к описанию межсистемных явлений;
- масштабность и динамизм - индикаторы должны обладать достаточным диапазоном измерения состояния параметров и тенденций их изменения во времени;
- достоверность - индикаторы должны быть основаны на реальных фактах (что не всегда означает высокую степень точности).

Для обеспечения устойчивости предприятия необходимо применение стратегии развития, позволяющей противостоять негативному воздействию внешней среды с целью обеспечения устойчивого конкурентного преимущества и предотвращения банкротства. Необходим постоянный поиск новых хозяйственных связей, расширение рынков сбыта. Только находясь в режиме постоянного обновления — технического, технологического, кадрового, предприятие может выжить в условиях конкуренции, укрепить свои позиции на рынке.

Снижение экономического потенциала на региональном уровне ставит под угрозу современную реиндустриализацию России. Процесс модернизации промышленности направлен на возрождение территорий, тесно связан со стратегией транснациональных компаний и, прямыми иностранными инвестициями. Именно кооперационные механизмы транснациональных фирм и местной предпринимательской системы запускают процессы развития,

базирующиеся на интернационализации местных производителей.

На рубеже 1989-1990-х гг. учеными из Японии была создана концепция глокализации. Этот термин указывает нам на особую значимость региональных и местных экономических структур для интеграции в мировую экономику. Стратегия «глокализации» вытекает из сочетания глобальной коммерческой деятельности, осуществляемой транснациональными фирмами, и кооперации в рамках местной экономической системы.

На наш взгляд, проблема территорий очень актуальна в России. Рынки сбыта промышленной продукции исчерпали национальные или локальные черты, из-за того, что торговая интеграция стала мировой, а интернационализация местного производства переместилась в центр реиндустриализации. Не смотря на это, многие предприятия пытаются выходить на мировую арену в одиночку. В этом им сегодня помогают Торгово-промышленная палата, Агентство стратегических инициатив, созданное вследствие майских указов Президента В. В. Путина, региональные центры развития и поддержки предпринимательства, центры поддержки экспорта и т.д. Существующая территориальная размерность интернационализации промышленных предприятий породила концепцию интернационализирующей среды.

В рамках инновационной модернизации России необходимо задуматься над созданием единого центра реиндустриализации с развитой территориальной структурой, который будет объединять участников мирового и регионального рынка, служить определённым мотиватором, защищать интересы участников, выступать с законодательной инициативой.

Повсеместная компьютеризация должна создать предпосылки для новых кооперационно-интеграционных связей промышленных предприятий. Практически в каждой отрасли используется вертикальная интеграция, направленная на улучшение внутренних процессов и качества продукции. Описываемая динамика окажет огромное влияние на бизнес модели и перспективы развития множества отраслей страны. Это новейшие разработки в

автомобильной промышленности, связанные с адаптацией новых видов энергии, внедрением и маршрутизацией автомобилей роботов. В медицине будут созданы новые устройства, которые позволят обеспечить автоматизированный сбор данных о состоянии пациентов. Это в свою очередь позволит изменить демографическую ситуацию.

Внедрение киберфизических систем позволит обеспечить кооперационную интеграцию предприятий, всестороннее планирование производства, энергетики и управления складской системой. Это в свою очередь приведет к экономии энергии, повышению эффективности производства, и обеспечит более высокую степень мобильности предпринимательских структур в условиях конкурентной среды.

Встроенные аппаратные и программные системы определяют движущую силу для инновационного развития экспорта и роста рынков. Они значительно расширяют функциональность и, как следствие, практическую ценность и конкурентоспособность транспортных средств, самолетов, медицинского оборудования, производственных предприятий и бытовой техники. Около 98 процентов микропроцессоров встроены и связаны с внешним миром через датчики и специализированные механизмы. Чаще всего они связаны друг с другом через Интернет. Физический мир и киберпространство интегрируются. Киберфизические системы (КФС) разрабатываются для того, чтобы стать частью глобального будущего мира, в котором продукты, оборудование и объекты взаимодействуют с помощью встроенных аппаратных систем и программного обеспечения за пределами одного приложения. С помощью датчиков, эти системы обрабатывают физические данные, которые становятся доступными «онлайн».

Некоторые виды киберфизических систем, таких как сетевая навигация и программное обеспечение - существуют уже сегодня. С помощью мобильной связи программа выводит информацию о пробках, о текущем движении, формируя при этом маршрут. Другой пример система управления движением с помощью радиоэлектронного оборудования. В этих случаях, данная система,

активно осуществляет контроль.

В будущем киберфизическая система будет способствовать безопасности полетов, эффективности здравоохранения. Именно поэтому они будут способствовать решению ключевых проблем нашего общества, таких, как старение населения, ограниченность ресурсов или переход к возобновляемым источникам энергии. Велика роль кибер-физических систем в экологии. В будущем они должны сделать транспорт более безопасным и сократить выбросы углекислого газа. Современные системы здравоохранения обеспечат виртуальное взаимодействие пациентов и врачей, и будут содействовать развитию удаленной диагностики и оказанию медицинской помощи на дому. Интернет-системы дистанционного мониторинга автономные производственные системы разрабатываются для производства, логистики и транспорта. Основная цель - это самоорганизация. Машины будут автономно контролировать свое техническое обслуживание и ремонт в зависимости от степени загрузки и обеспечения резервных мощностей, чтобы сохранить производство. Это позволит сократить перебои на производстве.

Киберфизические системы постепенно начинают появляться на традиционном рынке. Вскоре они в корне могут изменить модели бизнеса и конкурентное поле. Новые поставщики услуг, которые используют киберфизические системы, наполняют рынки. Революционные приложения будут способствовать созданию новых цепочек добавленной стоимости, трансформации классических отраслей промышленности.

Киберфизические системы создают новые вызовы науке и исследованиям, обеспечивая взаимодействие между механическими электротехники средствами.

В работе предложены рекомендации по развитию киберфизической кооперации:

1. Техническими предпосылками для киберфизических систем является мобильный доступ в Интернет и доступ к физической инфраструктуре. Это включает в себя инжиниринг датчиков и исполнительных устройств,

алгоритмов адаптивного поведения сетевых систем и онтологий для таких автономных систем. Развитие и операторы платформы должны настраиваться и расширяться.

2. Должны быть разработаны стандарты взаимодействия в области стандартизации.

3. Взаимодействие человека и машины нуждается в дальнейшем развитии области научных исследований, обучении и практической реализации. Человеческие факторы, такие как индивидуальная логика, ситуационная адекватность и эргономика вопросов нужно изучать интегрально.

4. Необходимо изменение нормативно-правовой базы, разработка концепции обработки персональных данных для адаптации кибер-физических систем.

5. Развитие и управление социальными инновациями.

6. Должны быть созданы платформы для исследования новых бизнес моделей киберфизических систем.

7. Участие в совместных исследовательских проектах субъектов малого бизнеса для продвижения киберфизических систем. МСП должны получить упрощенный доступ к научно-исследовательской деятельности и наладить взаимодействие с Высшей школой.

8. Необходимо создание и развитие новых дисциплин по изучению киберфизических систем.

9. Разработка специальных проектов по созданию киберфизических систем, благодаря созданию альянсов сотрудников научной сферы и работников предприятий. От того, как новые технологии будут приняты обществом, будет зависеть успех киберфизических систем. Киберфизические системы должны вывести требования к конфиденциальности и информационной безопасности на новый уровень. В будущем, огромные объемы крайне важных данных будут поступать через интернет. Доверие широкой общественности к этой новой технологии также зависит от уровня безопасности и прозрачности потоков таких данных.

Информационные и коммуникационные технологии являются движущей силой инноваций. Встраиваемые программные системы (интернет платформы) и глобальный интернет являются основоположниками инновационного развития. Эти два поля инноваций сливаются воедино в киберфизических систему. Многие устройства и объекты, благодаря встроенным в них компьютерам, взаимодействуют с физическим миром с помощью датчиков и приводов. Мобильные устройства, такие как смартфоны, теперь используется миллионами людей. Функциональные возможности этих устройств определяет скорость развития информационных потоков и на прямую влияют на глобальные экономические показатели.

Продвижение киберфизических систем это динамическая интеграция физических процессов с виртуальным миром. При правильном использовании, киберфизические системы внесут решающий вклад для преодоления ключевых социальных проблем, таких, как старение населения, изменение климата, здравоохранение, безопасность, позволят перейти к возобновляемым источникам энергии, управлять мегаполисом в условиях ограниченных ресурсов, Киберфизические системы обеспечат устойчивое развитие предпринимательских структур и быстрый переход к глобализации.

Глава 3 Методические и системные подходы по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды

3.1 Модель взаимодействия властных и предпринимательских структур

Взаимодействие представляет собой сочетание движущих сил, взаимовлияний, взаимообусловленности, как со стороны предпринимательских структур, так и стороны органов власти. Роль посредника, «буферной системы», обладающей амортизирующим действием выполняют объекты инфраструктуры. Взаимодействуя между собой объекты, характеризуются информационной и материальной связями. Совокупность связей образуют систему. Активность элементов, участников системы взаимодействия обуславливают ее эффективность.

Традиционная модель предполагает интерес государства в повышении эффективности управления госсобственностью, т.е. в сокращении финансового бремени. Оно привлекает предпринимательские структуры к совместному решению проблем обслуживания потребностей общества на основе партнерства.

Альтернативной моделью взаимодействия, является институциональная модель, в которой центральным посредником между государством и бизнесом становятся объекты инфраструктуры.

Главное преимущество институциональной модели заключается в упорядоченности и системности отношений власти и бизнеса, а основной недостаток в жесткости и бюрократизации. Институциональную модель нельзя считать приемлемой для России, поскольку она не может включать в себя весь объем взаимоотношений. Мировая практика доказывает, что пластичность институциональной модели снабжается благодаря происхождению в механизме взаимодействий нового звена – организаций инфраструктуры, независимых

посредников. Их представляют аналитические и консультационные службы, организации кредитно-финансовой поддержки, лоббистские структуры.

Изучение опыта и проблем участия органов власти и предпринимательства в экономических процессах позволяет предложить полифункциональную модель взаимодействия предпринимательских структур с органами власти.

Концептуально модель взаимодействия базируется на экономической активности государства во взаимодействии с деловой активностью субъектов предпринимательства. Одно направленность достигается единством социальных и экономических целей, системностью финансовых потоков, информационной связью экономических субъектов.

Создание модели взаимодействия предпринимательских структур и органов власти способствует выработке современного механизма устойчивого развития государства.

Основой формирования модели взаимодействия являются:

- баланс частного и общественного;
- экономическая активность органов власти;
- деловая активность предпринимательских структур.

Своеобразие модели взаимодействия властных и предпринимательских структур проявляется в том, что на выделенную совокупность признаков накладываются еще некоторые особенности, придавая общим чертам особую специфику. Среди данных особенностей обозначим два варианта:

1. Природно-демографические условия
2. Социально-психологические условия.

Цели модели - это желаемые изменения в структуре и потенциале малого предпринимательства, которые ожидается получить в результате реализации запланированных мер его поддержки.

Основные требования, предъявляемые к целям разработанной нами модели, состоят в следующем:

- они должны быть представлены в виде ожидаемых изменений тех параметров структуры, потенциала и результативности малых предприятий, которые на стадии стратегического планирования были выбраны в качестве целевых ориентиров;
- они должны быть контролируемыми, т.е. заданными так, чтобы можно было сравнить ожидаемые и реально полученные результаты;
- они должны быть реалистичными, т.е. соответствовать существующим возможностям.

В модели взаимодействия органы власти должны рассматриваться как комплексность сложившихся законодательных, исполнительных и судебных институтов государственной власти и регулирования. Взаимодействие органов власти должно происходить не с абстрактной рыночной экономикой, а со сложной системой хозяйствующих субъектов, находящихся на разных фазах делового цикла и развития.

Основу модели составляет мобильность предпринимательских структур. Каждое предприятие производит продукцию для удовлетворения потребностей населения, реализуя ее предприниматель и государство в целом получает доход. Задачей органов власти является активизирование роста деловой активности предприятий.

Единая направленность социальных и экономических интересов государства и предпринимательства обеспечивается информационной и правовой связанностью экономической системы, системностью материальных и финансовых потоков. Иными словами, модель взаимодействия представляет собой совокупность организационных структур органов власти и конкретных форм и методов деятельности предпринимательских структур по согласованию интересов (рис 3.1).

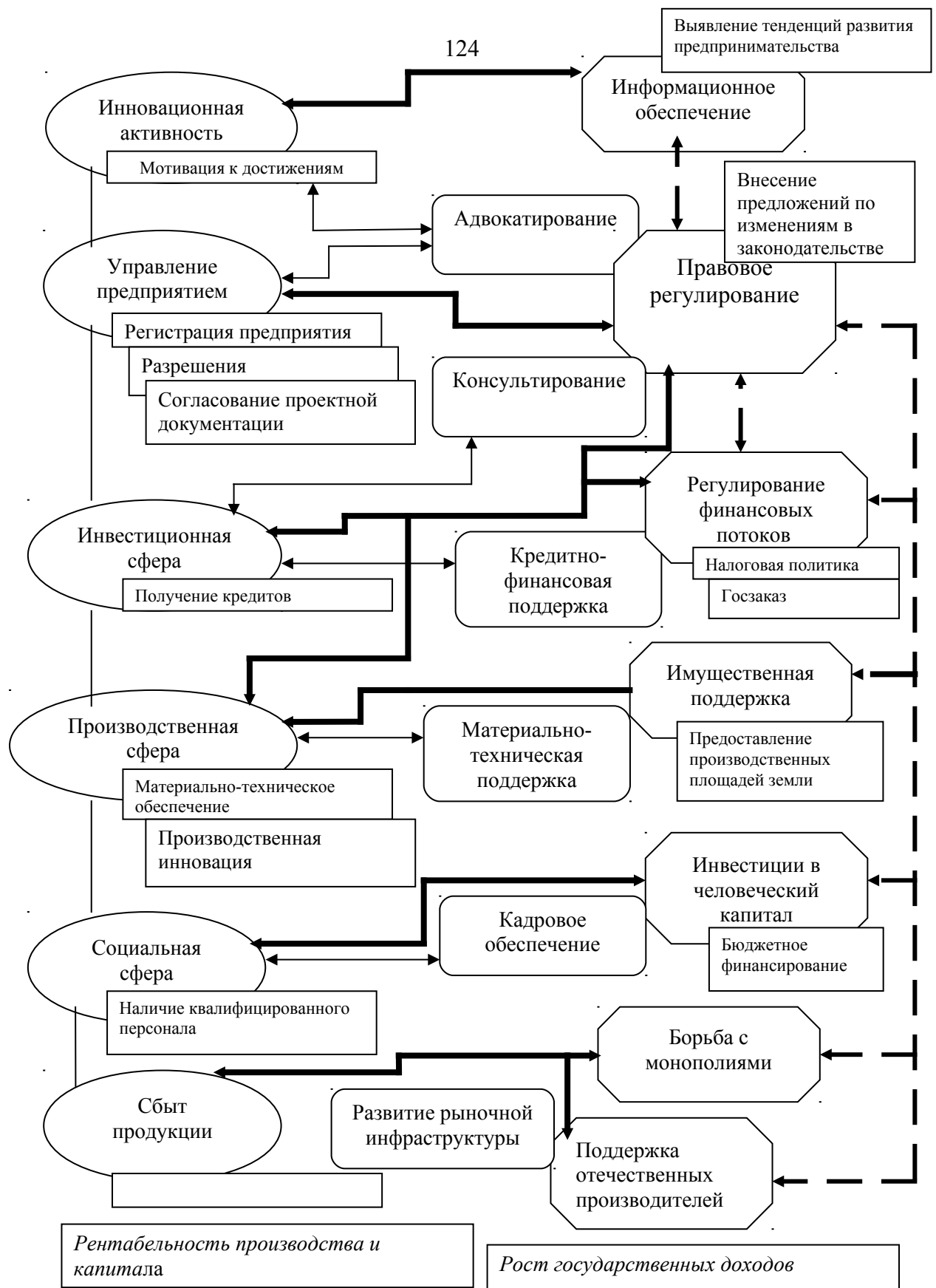


Рисунок 3.1- Модель взаимодействия властных и предпринимательских структур

В работе выделены основные следующие элементы модели взаимодействия властных и предпринимательских структур:

1. Инновационная активность предпринимательских структур напрямую зависит от информационного обеспечения органами государства и наоборот.

Инновационную активность предлагается разделить на две составляющих:

- инновационная деятельность обеспечивает стратегический характер, причем как в долгосрочной перспективе, так и стратегической в реальном масштабе времени

- инновационная деятельность носит тактический характер, то есть она должна быть рациональна как по последовательности действий, так и по их своевременности, что обеспечит требуемую по ситуации динамичность инновационная деятельность.

При взаимодействии предпринимательской структуры и органов власти инновационная активность повышает мотивацию к достижению поставленных целей бизнеса, а информационное обеспечение позволяет государству определить тенденции развития предпринимательства.

Инновационная активность предпринимательства, будь то основание нового предприятия или выпуск новой продукции, являющиеся источниками возникновения прибыли, нуждается в информационной поддержке органов власти. Нововведения отличаются по масштабам, уровням реализации и влиянию на разных этапах маркетингования модели взаимодействия. Выявление органами власти тенденций развития предпринимательства способствует мотивации предпринимателя к достижениям.

Необходимость информационно-экономического взаимодействия для предпринимательства. Исследования на базе эффективной деятельности предпринимателей могут обеспечить усовершенствование отношений фирм, устойчивость дохода предприятия, направление роста предпринимательского сектора экономики.

Государственные институты в правовой и других сферах деятельности создают и поддерживают атмосферу свободной инновационной активности предпринимательства.

Возрастание коммерческих и финансовых рисков влияет на поиск новых форм взаимодействия и предприятиями науки. Возникают и быстро наращивают конкурентоспособность предприятия, оказывающие комплекс услуг материально-технической помощи. В количественном отношении

инфраструктура инновационной системы и такие ее элементы как «бизнес-инкубаторы», технопарки, инновационно-технологические центры, в России в основном сформирована. Дальнейшее развитие инфраструктуры должно идти по пути активного привлечения предпринимательства к использованию возможностей предоставляемых инфраструктурой по инвестированию в создание и использование научно-технических разработок.

Анализ замечаний, высказываемых предпринимательством, показывает, что привлекательности инновационной сферы препятствуют высокие процентные ставки по банковским кредитам, дороговизна услуг объектов инфраструктуры, медленная окупаемость проектов, высокие риски невозврата вложений, несовершенство законодательства.

2. Управление предприятием оказывает существенное влияние на правовое регулирование, позволяя тем самым изменять законодательство.

Анализ законодательных основ участия органов власти в экономических процессах позволяет сделать следующие выводы:

- в нормативных документах почти не встречается термин «регулирование». Чаще используются понятия «разработка и осуществление программ и мер экономического и социального развития», что трудно назвать регулятивным действием. Это действия можно квалифицировать как прямое управление экономикой и социальной сферой, включая планирование, организацию, мотивацию и контроль, т.е. все управленческие функции.

- государство на всех уровнях является крупным собственником земельных, природных, водных ресурсов, объектов социальной и производственной инфраструктуры, предприятий военно-промышленного комплекса, науки, образования, здравоохранения, культуры и искусства, которые требуют искусного управления, а не просто регулирования.

- органы власти разрабатывают, принимают и контролируют исполнение законов, в том числе законов, регулирующих экономическую деятельность предприятий. Правовое поле хозяйственной деятельности включает как запреты и ограничения определенных, общественной вредных и опасных видов

деятельности, так и перечень правил экономического поведения и взаимодействия.

3. Инвестиционная сфера предпринимательской структуры находится в тесной прямой связи с государственным регулированием финансовыми потоками.

Государственное воздействие на предпринимательские структуры осуществляется через кредитно-финансовые и финансовые инструменты.

Государство и объекты инфраструктуры берут на себя бремя начального инвестирования новых отраслей и технологий на уровне предприятий. Государство разрабатывает специальные долгосрочные и краткосрочные программы, предоставляя, в том числе кредиты от государственных финансовых структур.

Осуществление кредитно-финансовой инфраструктурной поддержки предпринимательства происходит по направлениям: общие займы, осуществление материально-технической поддержки, «микрссуды» – предоставление краткосрочных кредитов, лизинг, применение системы товарного кредитования.

Финансовая поддержка осуществляется коммерческими банками, фондами, кооперативами, при участии органов власти.

Государство практикует субсидирование производства в виде льготных кредитов, налоговых льгот при участии государства, выдачи государственных гарантий при получении займов.

На наш взгляд приоритетными направлениями совершенствования финансовой поддержки предпринимательства являются:

- создание системы гарантий, что позволит объектам инфраструктуры активнее включаться в процесс кредитования начинающих и состоявшихся предпринимателей;
- эффективное использование возможностей финансового лизинга.

Инвестирование какой-то области должно способствовать развитию в ней атмосферы здоровой конкуренции и препятствовать развитию

монополистических групп, что обеспечивается информационной поддержкой предпринимательства.

4. Имущественная поддержка органами власти предпринимательских структур является следующим элементом взаимодействия. Таким образом, государство может повлиять на развитие производственной сферы. При этом повышается материально-техническое обеспечение и производственная инновационность бизнеса. Развитие производственной сферы как основного звена деятельности предприятия позволяет оказать влияние на предыдущие элементы модели, такие как инвестиционная сфера, правовое и финансовое регулирование.

5. Следующим звеном модели взаимодействия властных и предпринимательских структур является социальная сфера. Наличие на предприятии квалифицированного персонала достигается за счет бюджетного финансирования.

Обеспечение социально-экономических основ предпринимательства осуществляется через разработку норм трудового законодательства и контролем за их соблюдением.

Привлечение профессиональных специалистов, имеющих достаточные знания и опыт для решения всех производственных, коммерческих и финансовых проблем способствуют повышению конкурентоспособности продукции предприятия. Недостаток квалифицированного персонала восполняется новыми формами корпорации предпринимательства с наукой, финансами, коммерцией. Возникают и быстро наращивают конкурентоспособность объекты инфраструктуры – учебно-деловые центры, общественные образовательные учреждения, а также объединения предпринимательских структур с государственными учреждениями образования.

6. Развитие рыночной инфраструктуры позволяет предпринимательской структуре наладить эффективный сбыт продукции, что в свою очередь

позволяет государству защитить себя от монополий и наладить поддержку отечественных производителей.

Важным компонентом модели выступает организационная структура инфраструктурного обеспечения. В самом общем виде она представляет собой систему управления развитием предпринимательства и его всестороннего обеспечения, оказывающая им «прямую помощь и обеспечивающая эффективную самоорганизацию и самосовершенствование».

Применительно к условиям российской действительности маркетинговое модели взаимодействия органов власти и предпринимательских структур имеет особые ракурсы исследования. Хозяйственная деятельность предприятия требует вовлечения в оборот материальных, трудовых и информационных ресурсов. Для экономики России важно оценивать доступность ресурсов.

Правовое регулирование органами власти предполагает маркетинговое структурной политики, государственного бюджета, налогообложения, сбалансированности экономики.

Налоговое регулирование является одним из наиболее значимых и объективных направлений государственного воздействия на предпринимательскую деятельность. Рост налоговой системы должно реализовываться посредством максимально возможного сочетания двух целей: снижения налоговой нагрузки на предпринимателей и обеспечения достаточной доходности бюджетной системы.

В экономике присутствует совокупность хозяйственных структур в качестве производителей и продавцов, покупателей товаров и различных посредников, способствующих продвижению товара, приобретению материальных, финансовых и трудовых ресурсов для предприятия, деятельность которых регулируется правовым обеспечением. Открытие предприятия и ведение хозяйственной деятельности требует прохождения ряда процедур (регистрация предприятия, разрешения, согласование проектной документации) для установления применения и исполнения ряда обязательных

требований, к качеству продуктов и услуг. Стабильная правовая база и развитая инфраструктура снижает многие риски предпринимательства.

Основными направлениями деятельности инфраструктуры является адвокатирование – защита интересов хозяйствующих субъектов решениях государственных органов, консультационная служба. Защита интересов предполагает объяснение органам власти на региональном уровне необходимости изменения в законодательстве с целью оздоровления деятельности и предсказание вероятных последствий от внедрения предложений. Консультирование предполагает оказание помощи руководителю предприятия в различных вопросах, связанных с функционированием предприятия.

Проведенный анализ проблем развития предпринимательства показал, что привлечение посреднических фирм для решения проблем предприятия не связано с недоработками и несовершенством законодательства, а обусловлено работой регистрирующих, лицензирующих и налоговых органов.

На этапе развития объединений предпринимательства и научного сектора актуальны виды деятельности, не требующие больших материальных и финансовых затрат, например:

- коммерциализация научно-технических разработок на рынке товаров, услуг и новшеств (разработка и продажа патентов, лицензий, конструкторско-технологической документации и других новшеств);
- оказание наукоемких услуг: научное руководство работами и консультирование, научно-техническая экспертиза, финансовый аудит и т.п.
- определение и формирование конкурентных преимуществ для фирм и разработка методик развития фирмы на их основе;
- разработка эксплуатационно-экономических требований к создаваемой наукоемкой продукции;
- определение стоимости объектов интеллектуальной собственности.

В современных условиях хозяйствования, поиска неординарных путей решения управленческих задач, повышения эффективности работы все большее

распространение получает аутсорсинг. Аутсорсинг («outsourcing» *англ.* – привлечение ресурсов извне). Аутсорсинг - современная методология создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций, позволяющая сократить размер организации до приемлемого, снизить затраты, сосредоточиться на приоритетных видах деятельности. Аутсорсинг предполагает выполнение отдельных функций предприятия внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

В настоящее время специфика частно-государственного партнерства в РФ связана с недостаточностью инфраструктурного обеспечения, и в первую очередь государство призвано решить проблемы нестабильности нормативного правового обеспечения, уменьшения налогового бремени, нехватки оборотных средств, нехватки квалифицированного персонала и т.д. В данный момент РФ присуща «инвестиционная» форма партнерства, при этом государство прилагает некоторые усилия для развития «научно-образовательной» модели на федеральном уровне, т.к. это направление стимулирования экономического роста является стратегически важным для современной России.

Партнерства варьируются в широком диапазоне в зависимости от масштабов деятельности, включающих таких участников, как властные структуры, научные организации, предпринимательские структуры. Такая кооперация в сфере образования исследований и разработок означает расширение практики привлечения средств предпринимательства для совместного финансирования работ. Общим интересом для всех является эффективное использование вкладываемых ресурсов.

Развивающаяся в России модель взаимодействий интересов снижает общий уровень конфликтности и политизации в обществе.

Надобно подчеркнуть еще одну важную направленность связи органов власти, предпринимательских структур и организаций инфраструктуры в рамках институционального сотрудничества: информационно-экономическое просвещение. Очевидна необходимость такого взаимодействия для

предпринимательства. Анализ на базе эффективной деятельности предпринимателей могут гарантировать усовершенствование отношений фирм, устойчивость дохода предприятия, направление роста предпринимательского сектора экономики.

Между тем в контексте строительства отношений органов власти и предпринимательских структур, именно государство должно определить, какими станут взаимоотношения и будут ли они партнерскими. Представляется, что сегодня российский бизнес в гораздо большей степени готов к переходу на партнерские отношения с государством, чем несколько лет назад.

В ходе исследования взаимоотношений органов власти и предпринимательских структур выявлены следующие принципы построения взаимоотношений органов власти и предпринимательства:

- норма классификации и спецификации прав собственности и экономической власти между государственными структурами и предпринимательством;
- норма поддержание позитивных тенденций роста предпринимательства (создание благоприятных условий для проявления инновационной активности, развития производства и т.д.);
- принцип ограничения (вплоть до принуждения исполнения мер) негативных проявления предпринимательских структур;
- принцип партнерства в совместной выработке ряда общих правил игры на рынке;
- принцип многообразия применяемых способов и методов регулирования взаимоотношений в зависимости от целей и задач;
- разделение прав и обязанностей органов власти и предпринимательских структур.

3.2 Пошаговая метрика исследования устойчивости развития

предпринимательских структур

Вопросы разработки пошаговой метрики или алгоритма исследования показателей устойчивости развития предпринимательских структур в условиях цифровой экономики являются элементом системы совершенствования управления организацией.

Основываясь на том, что устойчивость развития малых предприятий в значительной мере определяется экономическим потенциалом и имеющейся инфраструктурой, а слово «метрика» в контексте данного диссертационного исследования будет означать, закономерность и порядок действий, одним из преимуществ является поэлементный разрез показателей, характеризующих степень устойчивости.

Целью оценки экономической устойчивости предпринимательских структур является выбор варианта, который на основе наиболее полного использования потенциала организации и возможностей, предоставляемых ее внешней средой, обеспечит эффективное достижение поставленных целей, с помощью выбранной стратегии.

Практическое применение пошаговой метрики исследования устойчивости позволяет также выявить факторы, обуславливающие динамику развития малых предприятий в условиях цифровой экономики.



Рисунок 3.2 – Пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур

В работе выделены следующие элементы пошаговой метрики исследования устойчивости развития предпринимательских структур:

1. Анализ факторов устойчивости развития предприятий.
2. Формирование системы показателей устойчивости;
3. Выбор критериев устойчивости развития предприятий;
4. Определение характеристик устойчивости объектов исследования;

5. Определение нормативных параметров устойчивости предприятий;
6. Кластерный анализ развития предприятий;
7. Исследование динамических характеристик кластеров;
8. Корреляционный анализ развития предприятий;
9. Построение аналитических зависимостей факторов предприятий;
10. Прогнозирование показателей развития предприятий;
11. Контроль устойчивости развития предприятий.

Этапы пошаговой метрики представляют собой систему экономико-математических моделей, каждая из которых логически связана с другими. Данный алгоритм позволяет выбрать траекторию экономического развития малых предприятий, обладающую наивысшей эффективностью и устойчивостью, дает возможность выявить качественное состояние устойчивости развития малого бизнеса на основе анализа его структурообразующих элементов.

Последний этап реализации алгоритма подразумевает разработку модели устойчивости развития малых предприятий на основе концептуальных положений описанных во 2 главе диссертационного исследования.

В работе, на основе пошаговой метрики исследования устойчивости развития предпринимательских структур, нами предложена целевая модель устойчивости развития предприятий (рис 3.3).

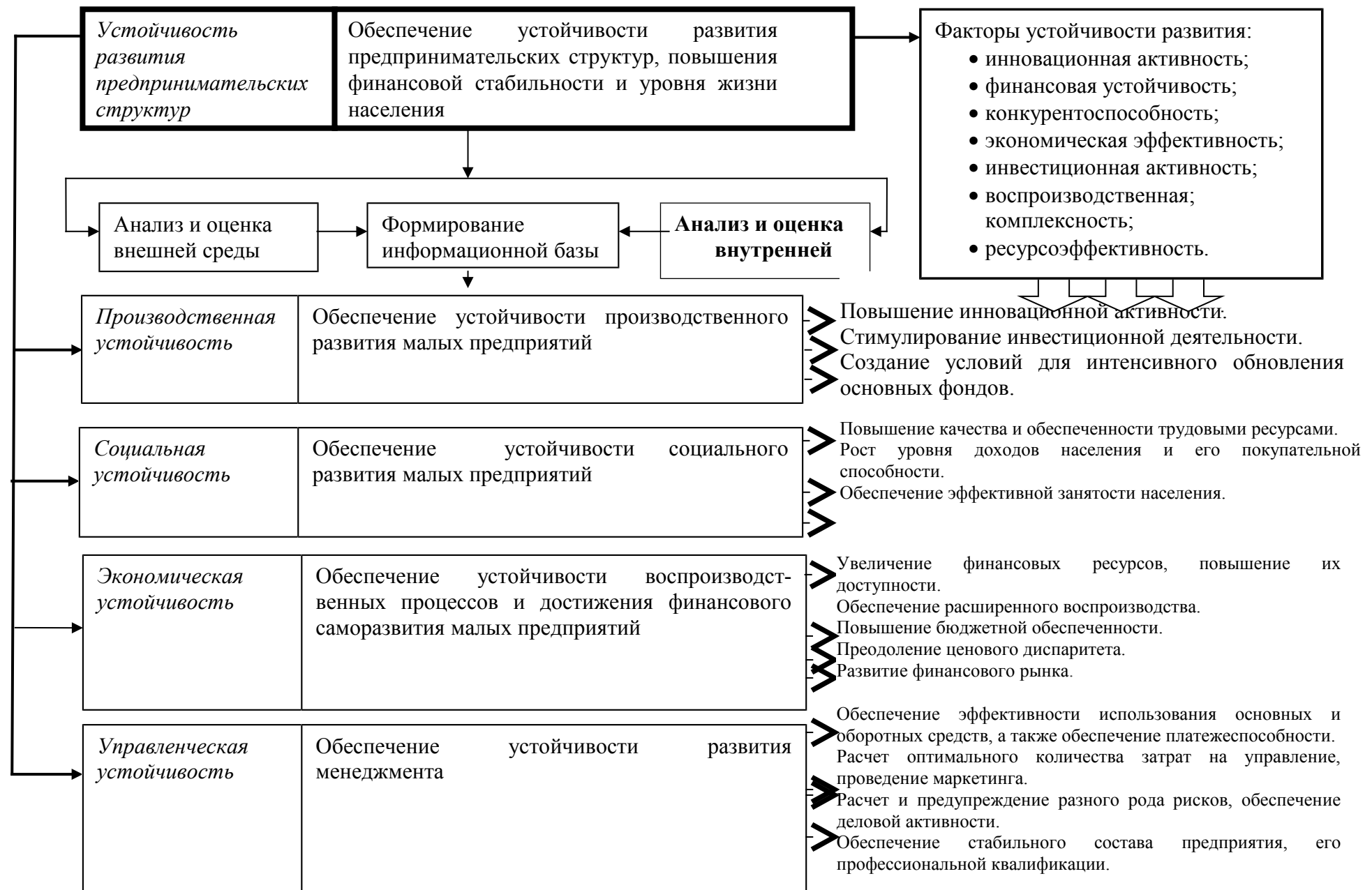


Рисунок 3.3 - Целевая модель устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды

В предложенной нами модели, на основе концептуальных положений обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур, мы выделяем четыре основных вида устойчивости экономических субъектов:

1. Производственная устойчивость.

- Повышение инновационной активности.
- Стимулирование инвестиционной деятельности.
- Создание условий для интенсивного обновления основных фондов

2. Социальная устойчивость.

- Повышение качества и обеспеченности трудовыми ресурсами.
- Рост уровня доходов населения и его покупательной способности.
- Обеспечение эффективной занятости населения.

3. Экономическая устойчивость.

- Увеличение финансовых ресурсов, повышение их доступности.
- Обеспечение расширенного воспроизводства.
- Повышение бюджетной обеспеченности.
- Преодоление ценового диспаритета.
- Развитие финансового рынка.

4. Управленческая устойчивость.

- Обеспечение эффективности использования основных и оборотных средств, а также обеспечение платежеспособности.

- Расчет оптимального количества затрат на управление, проведение маркетинга.

- Расчет и предупреждение рисков, обеспечение деловой активности.

- Обеспечение стабильного состава предприятия, его профессиональной квалификации.

Целевая модель устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды основывается на достижении главного и базовых ориентиров при рациональном взаимодействии всей системы с внешним окружением через обеспечение ее способности к

саморазвитию, эффективности функционирования, мобильности и адаптивности, безопасности и способности к взаимодействию.

В модели нами объединены понятия и виды устойчивости развития предпринимательских структур по сферам социально-экономической деятельности, обеспечение устойчивости и факторы устойчивости. При тесной взаимосвязи комплекса маркетинга, а именно изучения, спроса и предложения, конъюнктуры рынка, а также анализа внутренней и внешней среды предприятия, формирования информационной базы, изучения опыта прошлых периодов, предпринимательская структура может быть устойчива.

Основные элементы предложенной модели экономической устойчивости:

Производственная устойчивость обеспечивается повышением инновационной активности предприятия, стимулирования инвестиционной деятельности, а так же рационального, в нужный момент интенсивного обновления основных фондов. Исследования показывают, что для производственной составляющей устойчивости в среднесрочной перспективе достаточно близок оптимистический вариант развития (инновационный сценарий), социальной и экономической составляющих – характерен реалистический вариант развития (реалистический сценарий), изменяющийся в направлении постепенного позитивного роста. Каждый из прогнозных сценариев характеризуется набором факторов устойчивости развития малых предприятий, такими как производственный потенциал, капитал, труд, предпринимательство. Пессимистический сценарий развития исходит из преодоления действующих тенденций и слабого воздействия инновационных факторов; потенциал этого варианта практически исчерпан. Реалистический сценарий развития предусматривает интенсификацию на основе качественного обновления и применения прогрессивных технологий с последующим переходом к инвестиционному росту.

При оптимальном инновационном сценарии развития инновационный ресурс, смещая ресурсно-технологическое равновесие в сторону роста на

фоне эффективного использования природных, финансовых и других ресурсов, является дополнительным источником устойчивости.

Социальная устойчивость обеспечивает развитие малых предприятий, эффективную занятость населения. В условиях глобального мирового кризиса, основным фактором которого, на наш взгляд, является сокращение квалифицированных рабочих мест, необходимо повышать качество обеспечения трудовыми ресурсами. Рост уровня доходов населения и его покупательской способности чрезвычайно важные показатели в экономике.

Исследования отечественных и зарубежных ученых показывают, что особое место в обеспечении устойчивости развития предпринимательских структур занимает управленческая устойчивость.

Она оказывает влияние на повышение эффективности использования основных и оборотных средств, а также обеспечение платежеспособности фирмы, расчет оптимального количества затрат на управление, проведение маркетинга, предупреждение разного рода рисков, обеспечение деловой активности и стабильного состава предприятия, его профессиональной квалификации.

Очевидно, что эффективно организованная с точки зрения своего внутреннего функционирования система управления обеспечит высокие конечные результаты деятельности всей системы в целом. Указанные показатели могут быть использованы в качестве критериев при оценке эффективности организационной структуры и системы управления предприятием.

В работе устойчивость предпринимательских структур исследуется на основании пошаговой метрики исследования устойчивости, учитывающей влияние разнородных факторов: экономических, обусловленных функционированием субъектов в условиях рынка, организационных, порождаемых механизмами взаимодействия различных элементов системы, и инновационных, отражающих содержание производственных процессов предприятий.

Под экономической устойчивостью предпринимательской структуры понимается сочетание ряда внутренних и внешних факторов, при котором ее положение на рынке можно охарактеризовать как стабильное, а величина совокупных рисков, связанных с деятельностью самой организации, и ее членов, находится в пределах допустимых значений.

Дальнейшим направлением, на основании проведенного анализа, стала разработка целевой модели устойчивости развития предпринимательских структур, как своего рода комплексного механизма обеспечения организационно-экономической устойчивости фирмы с учетом выявленных особенностей функционирования.

3.3 Формирование вертикальной системы маркетинга в обеспечении развития кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур

Экономический кризис остро обозначил перед предпринимательскими структурами проблему выбора необходимых направлений развития. Выход на траекторию устойчивого развития актуализируется в настоящее время, когда эффективность предпринимательских структур зависит от их инновативности и возможностей поддержания высокой конкурентоспособности. Под устойчивым экономическим развитием, по нашему мнению, следует понимать такое развитие, при котором обеспечивается воспроизводство всех факторов производства и экономической системы в целом. Устойчивым может считаться лишь такое экономическое развитие, которое при сохранении установленных воспроизводственных пропорций обеспечивает динамичное развитие всей экономической системы в заданном направлении за определенный период времени. В условиях экономического кризиса для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур справедливо использование

сетевого подхода. Сетевой подход широко применяется в настоящее время в исследованиях всех уровней: организации; маркетинга предприятий; промышленного рынка и промышленных районов. Согласно сетевому подходу, рынок представляет собой совокупность конкретных, автономных субъектов (участников рынка), которые посредством ежедневного взаимодействия создают долговременные связи с потребителями, характеризующиеся наличием взаимного доверия, позволяющего снизить транзакционные издержки и создать основу для совместного использования ресурсов. Являясь частью одной сети, участники рынка конкурируют за более выгодные позиции, обеспечивающие доступ к ресурсам и информации. Внешняя конкуренция заключается в готовности новых компаний вступить в сеть при ослаблении в ней отдельных связей. Сети изменяются и расширяются за счет того, что участники рынка используют существующие связи для определения и установления долговременных отношений с новыми партнерами.

Важнейшей особенностью современного этапа развития экономических систем является активизация интеграционных процессов, проявляющихся как на международном уровне, так и на уровне отдельных стран и регионов.

По мнению многих профессионалов-аналитиков, в принципиальном и структурном планах основная сложность обеспечения развития маркетинга состоит в ограниченном доступе к информации. В рассматриваемой нами категории действует значительно большее количество факторов, тенденций, да и просто субъектов рыночной активности, производителей и потребителей, с которыми мы попросту не знакомы. Какие-либо стандартные подходы, которые могут быть оправданы в одной, отдельно взятой стране, оказываются абсолютно неэффективными за ее пределами. И дело не только в значимости учета национальной специфики, но и в целом комплексе глобальных политических, экономических, экологических, общечеловеческих факторов, с влиянием которых мы пока знакомы только

понаслышке.

Далеко не секрет, что многие предпринимательские структуры, чтобы обеспечить устойчивость своего развития выходят на внешние рынки.

Выход за рубеж ставит перед каждым предпринимателем принципиально новые, не возникавшие на национальном рынке проблемы. Ф. Котлер выделяет среди них следующие:

- весьма значительная внешняя задолженность многих стран и вытекающая отсюда их низкая платежеспособность;
- нестабильность правительств и законодательств как следствие высокого уровня задолженности, инфляции, безработицы. Фирмы таких стран могут быть в экстренном порядке национализированы (или наоборот денационализированы), экспроприированы, иным образом радикально изменить свою судьбу; могут оказаться резко ограниченными возможности репутации капиталовложений и т.п.;
- нестабильность обменного курса валют как следствие экономической и политической нестабильности. К тому же что греха таить: для нас еще часто главным источником информации о динамике на мировой валютной бирже остаются сообщения Госбанка о текущем курсе иностранных валют;
- жесткие правительственные требования по отношению к иностранному бизнесу: например, требования большей доли внутреннего партнера в совместных предприятиях, его представительства в руководстве фирмой, требования передачи технологических и других секретов, ограничения на вывоз прибыли и т.п. Кстати, с такими препятствиями на пути развития деловой активности иностранные бизнесмены сталкиваются в Российской Федерации; тарифы и другие таможенные барьеры, часто применяемые правительствами для поддержки отечественных предприятий, внутренние стандарты на импортируемые товары и другие специальные требования и ограничения;
- коррумпированность экономической среды, требования взяток,

других нелегальных уступок за представление возможностей для кооперации, деловой активности на рынке данной страны;

- опасность технологического пиратства, с одной стороны, а с другой – необходимость предельно четкой патентной чистоты, правовой защиты продукта, технологии;

- высокая стоимость адаптации к особенностям рынка.

Экономическая устойчивость – это совокупность свойств важнейших элементов субъекта предпринимательской деятельности: производственной деятельности, организационной работы, финансово-денежного обращения, материально-технической базы, ресурсного обеспечения, кадрового и интеллектуального потенциалов, которая определяет отношение субъекта предпринимательства к сложной внешней среде, его взаимодействие с экономическими субъектами различного уровня, и позволяет образовать динамически равновесную целостную систему, самостоятельно определяющую целенаправленное движение в настоящем и прогнозируемом будущем.

Основными направлениями обеспечения устойчивости развития бизнеса в условиях цифровой экономики должно стать решение проблемы взаимодействия предприятий друг с другом.

В условиях высокой концентрации предпринимательства относительно новым видом микровзаимодействий являются производственно-хозяйственные взаимоотношения, складывающиеся внутри комплекса предприятий. Они основаны на системе общих экономических интересов (в частности, оказание взаимной помощи, предоставление информационных услуг, снижение транзакционных издержек и т.д.) и называются кооперационными. Кооперационные взаимодействия предприятий, получившие широкое распространение на Западе, являются перспективным способом организации малого бизнеса и в условиях России.

Устойчивость развития предприятия связана с развитием кооперационно – интеграционных связей, координации действий

относительно автономных киберфизических систем, имеющих собственные интересы, а также с эффективной организацией взаимодействия и обратной связи.

Формирование оптимальной модели кооперационного взаимодействия связано с поиском такой формы стратегической и организационной комплементарности, которая обеспечивает создание наибольшей совместной ценности. Для этого целесообразно проводить анализ основных типов кооперационных взаимодействий субъектов малого предпринимательства, характеризующих альтернативные формы реализации базовых стратегий на основе вертикальной, горизонтальной или диагональной интеграции и позволяющих получить наибольший из возможных кооперационный эффект. В рамках данного анализа важно рассмотреть наличие предпосылок для формирования инновационных способностей и способностей к специализации, поскольку стратегически значимыми выступают, прежде всего, инновационные эффекты и эффекты от уникальных преимуществ.

Жесткая конкуренция вынуждает ведущие предприятия создавать новые модели рынков, представляя собой надежное взаимодействие всей цепочки поставщиков.

Основной целью разработки вертикальной маркетинговой системы является необходимость повышения конкурентоспособности предприятия.

Процесс построения кооперационного взаимодействия предпринимательской структурой представлен в виде вертикальной маркетинговой системы (рис 3.4).

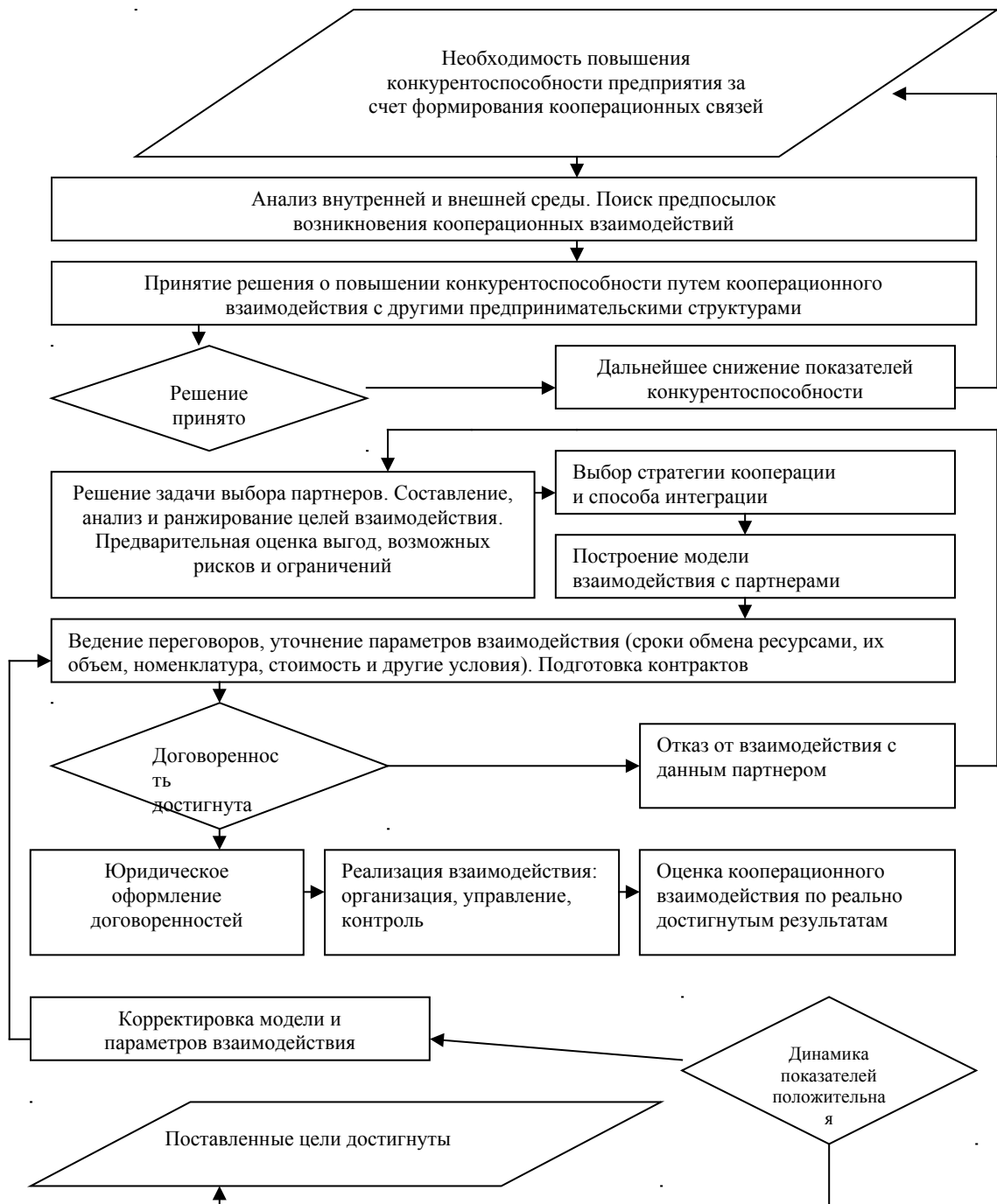


Рисунок - 3.4 Вертикальная маркетинговая система в обеспечении развития кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур

Первым элементом вертикальной маркетинговой системы является необходимость повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры. Данный элемент прежде всего определяет цель создания системы.

Невозможно добиться стабильного успеха в условиях рынка, если не планировать его эффективное развитие, не осуществлять постоянный сбор информации о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков.

В современной литературе существуют различные подходы к определению понятия «конкурентоспособность организации». Конкурентоспособность организации достигается путем предоставления ей конкурентоспособных товаров и услуг. Понятие конкурентоспособности товара многогранно и не существует его четкого определения, приведем некоторые из них:

Конкурентоспособность предприятия или фирмы – это способность успешно оперировать на конкретном рынке в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных товаров и услуг.

Конкурентоспособность предприятия характеризует его привлекательность для инвестора. На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние экологическая и социальная среда. Обеспечение конкурентоспособности – это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием разработки, изготовления продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Для достижения конкурентоспособности предприятия необходимо:

1. Обеспечение конкурентоспособности производимой продукции в целевых сегментах рынка. Под конкурентоспособностью товара подразумевается свойство товара, на основе которого данный товар превосходит в определенный момент времени по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя;

2. Повышение потенциала предприятия и его подразделений до уровня мировых производителей в данной сфере. Этот показатель характеризует возможность успешной работы организации в перспективе.

Вторым элементом вертикальной маркетинговой системы является анализ внутренней и внешней среды.

Анализ внутренней и внешней среды, поиск предпосылок возникновения кооперационных взаимодействий позволяют предпринимательской структуре принять решение о повышении конкурентоспособности путем кооперационного взаимодействия с другими предпринимательскими структурами. Структура первого элемента представлена на рисунке 3.5.

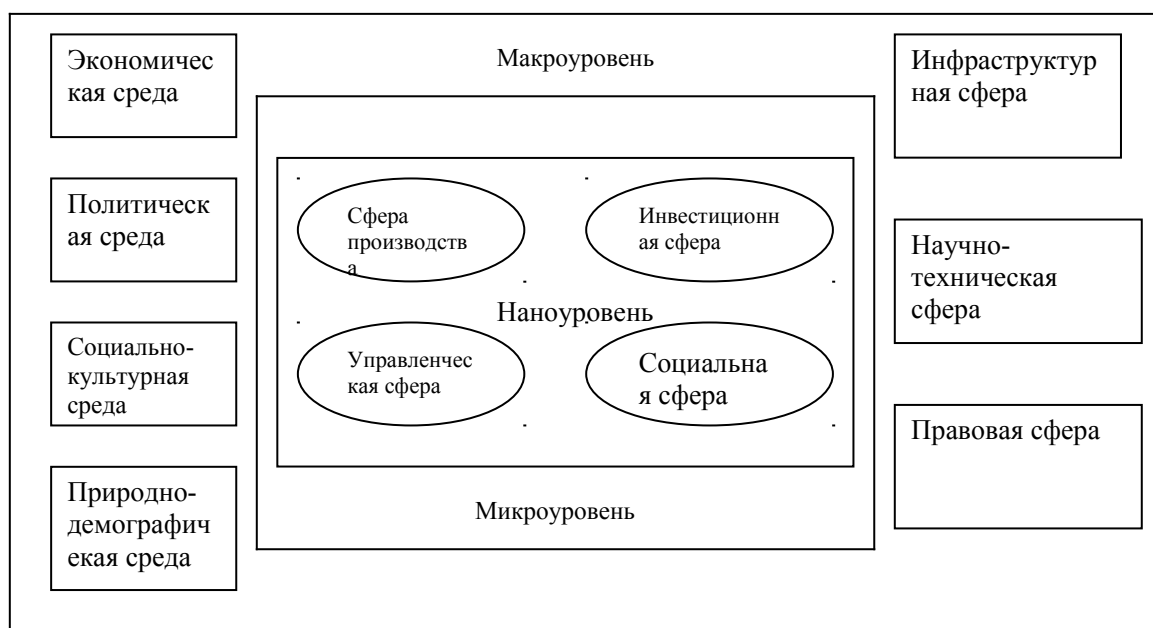


Рисунок 3.5 - Структура макро- и микросреды предприятия

В структуре выделены основные элементы:

1. Экономическая среда
2. Политическая среда
3. Социально-культурная среда
4. Природно-демографическая среда

5. Инфраструктурная сфера
6. Научно-техническая сфера
7. Правовая сфера

Исследования показывают, что при кооперационно - интеграционном взаимодействии предпринимательских структур на макро и микроуровнях, выделенные элементы создают принципиально новый уровень. Так называемый нано уровень, который включает в себя следующие элементы:

1. Сфера производства
2. Управленческая сфера
3. Инвестиционная сфера
4. Социальная сфера

В зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, стратегических задач, текущих индивидуальных особенностей предприятия механизм устойчивого развития может включать в себя множество различных элементов: организационно-управленческих, технологических, маркетинговых, финансовых, инвестиционных и т.д., рассматриваемых в различных аспектах.

Третий элемент решение задачи выбора партнеров.

Составление, анализ и ранжирование целей взаимодействия, предварительная оценка выгод, возможных рисков и ограничений позволяет выбрать стратегию кооперации и способы интеграции.

Четвертый элемент построение модели взаимодействия с партнерами.

Для устойчивого роста предпринимательской структуре, необходимо создание уникальной модели распределения между всеми субъектами экономической деятельности. Развитие с целью формирования наилучшего сотрудничества среди его участников должно отвечать на вопросы, что должно быть улучшено, каким образом взаимное сотрудничество должно быть смоделировано, и как лучше повлиять на распределение физического потока товаров и услуг.

Пятый элемент ведение переговоров, уточнению параметров взаимодействия (сроки обмена ресурсами, их объем, номенклатура, стоимость и другие условия).

Переговоры между двумя заинтересованными участниками, должны быть взаимовыгодными. Их целью является определение издержек, рисков, и преимуществ.

Отсюда следует, что эффективность маркетинговых функций зависит от следующих факторов: расходы, ожидаемые выгоды, риски. Если предпринимательская структура способна выполнять определенные функции маркетинга используя свои ресурсы, она несет все риски и расходы, связанные с выполнением этой функции. Например, логистических затраты поставщика.

Шестым элементом является подготовка контрактов и их юридическое оформление в случае достигнутой договоренности.

Нет сомнений в том, что на разных стадиях распределения в цепочке ценностей, существует стремление к подключению новых субъектов маркетинговой деятельности. Вертикальная маркетинговая система-это межорганизационная структура взаимодействия субъектов рынка, которая на основе контрактов или доверительного управления, позволяет осуществлять ограниченный контроль над этими взаимоотношениями. Целью данной системы является развитие маркетинговых преимуществ двух или более отдельных предпринимательских структур с различными коммерческими интересами их собственников.

Седьмым элементом системы является реализация взаимодействия: организация, управление и контроль за кооперационным взаимодействием.

Если сетевое взаимодействие компаний активно развивается – значит, участие в таком взаимодействии обеспечивает партнерам определенные преимущества. Вопрос о том, в каких случаях именно сети оказываются оптимальной альтернативой, продолжает оставаться предметом многочисленных дискуссий в научном сообществе. Некоторые

преимущества, выступающие в качестве причин активного образования сетей в современной экономике, оказались довольно хорошо заметны при проведении эмпирических исследований. Чтобы справляться с усиливающейся конкуренцией на глобальных рынках, организации фокусируются на относительно малом количестве ключевых компетенций и широко сотрудничают с другими организациями для поддержания технологического уровня, повышения эффективности, уменьшения издержек и сохранения конкурентоспособности. В такой среде в более выгодной позиции оказываются те, кто динамично адаптируется к непредвиденным изменениям в бурной среде или к возможностям, обнаруженным в ходе взаимодействия с клиентами. К позитивным сторонам сетевых структур принято относить:

- адаптивность и быстроту реакции на изменение рыночной конъюнктуры;
- возможность концентрации деятельности каждого из участников на наилучших компетенциях и уникальных процессах;
- существенное сокращение издержек, их рациональную структуру;
- возможность привлечения к совместной деятельности в рамках сети оптимальных партнеров, исключение использования второсортных исполнителей.

Восьмым элементом является оценка кооперационного взаимодействия по реально достигнутым результатам осуществляется исходя из динамики основных показателей деятельности.

В работе нами систематизированы параметры оценки устойчивости развития предпринимательских структур Приложение Б.

Предложенная в работе вертикальная маркетинговая система позволяет предпринимательским структурам активно взаимодействовать с внешней средой, используя ее положительные изменения и нейтрализуя отрицательные воздействия, что в свою очередь, обеспечивает повышение экономической устойчивости, облегчает решение задачи выбора партнеров, а

так же составление, анализ и ранжирование целей взаимодействия, предварительной оценки выгод, возможных рисков и ограничений, позволяет выбрать стратегию кооперации и способы интеграции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследования показали, что меняющиеся условия и принципы функционирования транснационального рынка под воздействием введенных США и Европой экономических санкций определяют необходимость совершенствования механизмов обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях российской экономики. Влияние внешней среды, вступление в ВТО, глобальные социально-демографические изменения ставят перед современной предпринимательской структурой задачи искать новые подходы обеспечения мобильности и адаптивности, дифференциации и диверсификации рынков и рыночных сегментов, а также обеспечения собственной конкурентоспособности в системе предпринимательства.

Анализ показывает, что малое предпринимательство обеспечивает производство основной части ВВП до 70% в среднем по странам ЕС, 61% в Японии, и 40% в США. Создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 78% в Японии, 54% в США), осуществление большей части всех инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса. Общий вклад в ВВП России не превышает 25%. В настоящее время имеет особую значимость сложная задача, поставленная перед руководством страны, повышения доли малого и среднего бизнеса в экономике к 2020 году до 60-70%.

В работе классифицированы основные методологические принципы исследования устойчивости развития малых предприятий. Принципы делятся на три группы: общие, частные и операционные. Обобщены теоретические положения и методологические подходы к обеспечению устойчивого развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды. Исследование научных источников зарубежных и отечественных авторов на основе системного анализа проблем и задач повышения устойчивости развития предпринимательских структур в конкурентной среде показывает,

что устойчивость развития малых предприятий следует рассматривать на различных уровнях.

В работе изучен генезис и методология системного взаимодействия властных и предпринимательских структур в условиях конкурентной среды. Генезис системного взаимодействия властных и предпринимательских структур систематизирован в работе на основе методологических подходов, ввиду того, что экономические действия, совершаемые предпринимательскими структурами, также как и меры, принимаемые государством в различных сферах национального хозяйства, связаны между собой множеством факторов, причин.

В работе предложена схема формирования взаимодействия между предпринимательскими структурами и государственными органами. От того, какой тип отношений связывает государство и предпринимательские структуры, зависит тип экономического будущего страны и статус ее в мировом сообществе. Концептуально модель взаимодействия базируется на экономической активности государства во взаимодействии с деловой активностью субъектов предпринимательства.

Выделены преимущества и недостатки предпринимательства, классифицированы проблемы повышения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях конкурентной среды. Проблемы обеспечения экономической устойчивости развития предпринимательских структур классифицированы по сферам деятельности; определены задачи повышения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях цифровой экономики.

Исследования показывают, что большинство современных методик не позволяют достаточно полно оценить устойчивость развития малых предприятий региона, степень влияния различных факторов на уровень ее изменения и расхождения с пороговыми величинами. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно использовать систему показателей устойчивости

развития малых предприятий, позволяющую количественно определить ее уровень, направленность и интенсивность изменения.

Автором разработаны концептуальные положения обеспечения устойчивости развития инновационных предпринимательских структур и предложены рекомендации по развитию киберфизических систем в условиях конкурентной среды. В работе нами классифицированы факторы, определяющие уровень устойчивости развития предприятия. Проведенные в работе исследования научных трудов отечественных и зарубежных авторов показывают, что категория устойчивости экономической системы связана с понятием «адаптируемость», сущность которой состоит в «способности системы к поглощению внешних возбуждений без резко выраженных последствий для ее поведения в новом состоянии».

В ходе исследования в работе предложены системные подходы по обеспечению устойчивости развития предпринимательских структур и модель взаимодействия властных и предпринимательских структур в условиях цифровой экономики. Изучение опыта и проблем участия органов власти и предпринимательства в экономических процессах позволяет предложить полифункциональную модель взаимодействия предпринимательских структур с органами власти.

В работе предложена пошаговая метрика исследования устойчивости развития предпринимательских структур. На основе пошаговой метрики исследования устойчивости развития предпринимательских структур, сформирована целевая модель устойчивости развития предприятий.

Сформированная в работе вертикальная система маркетинга обеспечивает развитие кооперационно-интеграционных связей предпринимательских структур. Жесткая конкуренция вынуждает ведущие предприятия создавать новые модели рынков, представляя собой надежное взаимодействие всей цепочки поставщиков. Основной целью разработки вертикальной маркетинговой системы является необходимость повышения конкурентоспособности предприятия. Процесс построения кооперационного

взаимодействия предпринимательской структурой представлен в виде вертикальной маркетинговой системы

В ходе исследования взаимоотношений органов власти и предпринимательских структур выявлены следующие принципы построения взаимоотношений органов власти и предпринимательства:

- норма классификации и спецификации прав собственности и экономической власти между государственными структурами и предпринимательством;
- норма поддержание позитивных тенденций роста предпринимательства (создание благоприятных условий для проявления инновационной активности, развития производства и т.д.);
- принцип ограничения (вплоть до принуждения исполнения мер) негативных проявления предпринимательских структур;
- принцип партнерства в совместной выработке ряда общих правил игры на рынке;
- принцип многообразия применяемых способов и методов регулирования взаимоотношений в зависимости от целей и задач;
- разделение прав и обязанностей органов власти и предпринимательских структур.

В диссертации объединены две значительные проблемы современного экономического развития: предпринимательские структуры и повышение их устойчивости на основе системного взаимодействия и метрики обеспечения устойчивости развития. Структурные преобразования экономической системы, произошедшие за последнее десятилетие, и заключающееся в переходе лидерства от крупных форм бизнеса к малым. Фундамент для повышения устойчивости предпринимательских структур в условиях конкурентной среды - планирование и прогнозирование, оценка рисков и их возможных последствий, инновационный подход к развитию бизнеса, в том числе с применением киберфизических систем в своей деятельности.

В 2013 году активизировалась работа по созданию условий для развития инновационных процессов, немаловажная роль в которых принадлежит малому бизнесу. Инновационно-активные предприятия не требуют масштаба. За последние годы изменился и малый бизнес, предприниматели лидируют в сфере услуг, активизируются в промышленном и сельскохозяйственном секторе.

Реализация системного взаимодействия и предложенная в работе метрика обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях меняющейся конкурентной среды должна обеспечить поступательное развитие сектора малого предпринимательства в стране. Вместе с тем, для ускорения развития малого предпринимательства, обеспечения его устойчивости и увеличения вклада в социально-экономическое развитие Российской Федерации необходимо устранение имеющихся мест в системе государственной поддержки малого бизнеса недостатков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ. -М.: Спарк, 1995. - 52 с.
2. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ (в ред. ФЗ №31 -ФЗ от 21 марта 2002 года).
3. Федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» №174-ФЗ от 11 июня 2003 г.
4. Федеральный закон РФ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» №222-ФЗ от 29.12.1995 г.
5. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» №100-ФЗ от 14.06.1997 г.
6. Федеральный закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» №152-ФЗ от 31.07.1998 г.
7. Указ Президента РФ от 30.11.1992 г. №1485 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в РФ».
8. Указ Президента РФ от 08.07.1994 г №1482 «Об упорядочивании государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории РФ»// Маши бизнес. Акционерные общества: Новейшие документы и нормативы. - М.,1996- с. 76.
9. Указ Президента РФ от 27.02.1995г. №201 «О Государственном Комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур».
10. Указ Президента РФ от 04.04.1996 г. №491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ».
11. Указ Президента РФ от 16.04.1996 №565 «О мерах по стабилизации экономического положения и развитию реформ в АПК».
12. Указ Президента РФ от 03.06.1996г. №803 «Об основных положениях региональной политики в РФ».

13. Указ Президента РФ от 29.06.1998 №730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства».

14. Постановление Правительства РФ от 29.12.1994г. №1434 «О сети региональных агентств поддержки малого бизнеса».

15. Постановление Правительства РФ от 28.10.1995г. №1045 «О государством комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства».

16. Постановление Правительства РФ от 18.12.1995г №1256 «О федеральной программе поддержки малого предпринимательства».

17. Постановление Правительства РФ от 04.12.1995г №1184 «О федеральном фонде поддержки малого предпринимательства».

18. Постановление Правительства РФ от 18.01.1996г №149 «О федеральной левой программе социально-экономического развития Псковской области на 96-1998 годы».

19. Постановление Правительства РФ от 23.04.1996г. №523 «Об участии объектов малого предпринимательства в производстве и поставке продукции и торов (услуг) для федеральных государственных нужд».

20. Постановление Правительства РФ от 28.10.1995 №1045 «О государственном комитете РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства».

21. Постановление Правительства РФ от 14.02.2000г. №121 «О федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 2000-01 годы».

22. Постановление Правительства РФ от 07.12.2000г. №927 «О государственной поддержке развития фермерства и других субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве».

23. Приказ Министра Финансов РФ от 15.03.1996г. №27 «О мероприятиях по реализации ФЗ от 29.12.1995г №222-ФЗ «Об упрощенной

системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

24. Постановление Правительства РФ от 03.12.2002г. №858 «О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010 года».

25. Распоряжение Правительства РФ от 10.07.2001 №910-р «О программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу».

26. Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003-2005 годы.

27. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 годы).

28. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 1999 года №1460.

29. Постановление Правительства РФ «О фонде содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере» от 3 февраля 1994 года №65 (с изменениями от 26 декабря 2000 года).

30. Долгосрочная областная целевая программа «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в Новгородской области на 2008- 2015 годы.

32. Труды кафедры экономики предприятия и предпринимательства (выпуск 1-й) СПб.: Издательство института управления и экономики, 2003 - 292 с.

33. Ученые записки экономического и социально-гуманитарного факультета ГГМУ. СПб.: Изд-во РГГМУ, 2004 -294 с.

34. Абчук В. Путь к успеху или курс бизнеса. - СПб., 1998 - 765с.

35. Агурбаш Н.Г. Малое предпринимательство в России и промышленно разных странах. - М., 2000, -55 с.

36. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. - М: Финансы и статистика -2004. -191с.

37. Аммельбург Герд Предприятие будущего: структура, методы и стиль руководства (Перевод с английского В.А.Чекмарев) - М: Международные отношения.
38. Амрин Г., Ритчи Дж, Мода К. Организация производства и управление в Иериканских корпорациях: Пер с англ. - М.: Экономика, 1991.
39. Андреев В.К., Степанюк Л.Н., Остроухова В.И. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: Учебное пособие, -М., 1996г.
40. Аналитическое обозрение Главного управления Центрального Банка по Новгородской области за январь - июнь 2004 года.
41. Андреев Г.И. Практикум по оценке интеллектуальной собственности: Учебное пособие для ВУЗов: - М: Финансы и статистика -2003 -173с.
42. Ансофф И. Стратегическое управление (перевод с английского) - М: Экономика-1989.
43. Аукциненок СП. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность: РАН: Институт мировой экономики - М.: Наука, 2000 -19 с.
44. Баженов Ю.К., Баженов А.Ю. Малое предпринимательство: (практическое) руководство по ведению бизнеса, -М., 1999. - 103 с.
46. Блинов О.А. Малое предпринимательство: организационные и правовые основы деятельности. - М., Ось-89, 1997. - 336 с.
47. Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия (СУПР) - М: финансы и статистика – 2001.
48. Боувен Р. Организационные инновации и пути их реализации// Проблемы теории и практики управления. - 1991. - №41.
49. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебное пособие для ВУЗов. - 2-издание, исправленное - М: Дело-2000-640с.
50. Бухвальд Е. Развитие и поддержка малого бизнеса (Опыт Венгрии и уроки России)// Вопросы экономики. - 2002. - №7-с 109-114.

51. Ваганов П.И. Инновационное управление и управленческие инновации: Концептуальные предпосылки и основы системного моделирования: СПб. Гос. Ун-т экономики и финансов. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

52. Вехи экономической мысли Т2: Теория фирмы, Составитель и редактор. Гальперин - СПб: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, высшая школа экономики -1999 -534 с.

53. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России// Вопросы экономики - 1996-№7

54. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528с.

55. Выбор реализации приоритетов научно-технического прогресса: Учебное пособие: Под ред. А.И. Муравьева. - СПбГУЭФ, 1993.

56. Галкина Н. В., Лабунский Л.В. Социально-экономическая адаптация менеджмента и операционного персонала угледобывающего предприятия. Журнал «Управление персоналом», 2006 , №22.

57. Гербер А., Майкл Е. Создание предприятия, которое работало бы! Предпринимательство: Миф и реальность перевод с английского - М: Филинь – 1996.

58. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 501 с.

59. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. В.Н. Ёамочкин, Ю.Б. Пронин, Е.Н. Логачева и др. - 2-е изд. доп. и перераб. - М: Дело -2002 -376 с.

58. Глухов В.В. Экономика малого предприятия - СПб.: Специальная литература-Яра, 1997.-80 с.

59. Гуляев С. Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования // Менеджмент, 2001, №3.

60. Дашков Л. П., Данилов А.И., Тютюкна Е.Б. Предпринимательство и бизнеса. - М: ИВЦ Маркетинг, 1995. -302 с.
61. Де Боно Э. Латеральное мышление. СПб: Питер Паблишинг, 1997. -268 с.
62. Де Боно Э. Рождение новой идеи. Пер. с англ. – М.: 1976.
63. Де Боно Э. Шесть шляп мышления. СПб: Питер Паблишинг, 1998.
64. Дойл П. Менеджмент: стратегия и тактика. Пер. с англ.- СПб.: Питер, 1998. -560 с.
65. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Учебное пособие М.: Издательский дом «Вильяме», 2001. – 286 с.
66. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. - М.: Book amber International, 1992. – 136 с.
67. Журнал «The CHIEF» №1/2(37), 2005 год, Санкт-Петербург, **ст** «Победное шествие брэнда» с.7 (21).
68. Журнал «Бизнес: организация, стратегия и системы» №7, 2003, Москва 26 с.
69. Егорова Н.Е., Майн Р.Е. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование/ Институт социально-экономических проблем народонаселения. - М: Центр экономико-математический институт, 1997. – 259 с.
70. Иванов М.М., Колупаева СР., Кочетков Г.Б., США: управление наукой и Нововведениями. М.: Наука, 1990. – 154 с.
71. Инвестиционная поддержка малых предприятий// Российский экономический журнал. - 1998. - №5. - с. 61-68.
72. Инновационный менеджмент Н.Ю. Круглова - М.: Изд-во РДЛ,- 2001 -352 .18-122 (43)
73. Инновации и инвестиции в предпринимательстве: Учебное пособие для вузов/Под ред. А.Б. Крутика. - СПб.: Издательство РГПУ им. А.И. Герцена, 2003. -7 с.

74. Интеллектуальная собственность: экономический аспект: Учебное пособие для ВУЗов, Бовин А.А., Чередникова Л.Е. -Новосибирская академия экономики управления - Новосибирск: Инфра-М -2001 -216 с.
75. Инфраструктура малого предпринимательства в научно-технической сфере./Под ред. Ю.А. Евдокимова, Г.В. Козлова, Ю.П. Тимошенко. - М.: Наука, 1996. –3 с.
76. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 78.-307 с.
77. Kirsch W. Strategic management//Handbook of German business management/ .By E. Grohla, E. Gaugler. - Stuttgart etc.: Poeschel? Springer, 1990. - P. 2283-2292 и wandowski R. Prognose- und Informationssysteme und ihre Anwendungen. - Berlin: Gruyter,p 1974-1978.
78. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. Финансы и статистика, 2002. - 584 с.
79. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. - М.: Прогресс, 1987. – 109 с.
80. Кочетков Б. Г. Национальная инновационная способность США: опыт премирования в 1980-2000 гг. // США. - 2001- №5 -15с.
81. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы (на материале 120 российских компаний): Практическое пособие. - М: ИНФРА-М, 1997. – 89 с.
82. Кудров В.М. Научно-технический прогресс: заметки о мировом опыте// Общество и экономика, 1993. Стр. 7-8.
83. Кутейников А.А. Искусство быть новатором (мировой опыт «рискованного бизнеса»). - М.: Знание, 1990. – 58 с.
84. Лапуста М.Г. Предпринимательство. Учебное пособие. –М.: Инфра-М-1), 2002. -223 с.
85. Лось В.А., Урсул А.Д. Устойчивое развитие: Учебное пособие. М.: Изд-во «Агар»,2000. -167 с.

86. Лузин А.Е. Повышение восприимчивости к нововведениям// Экономика и организация промышленного производства . -1986. №7.
86. Лычагин М.В. Финансы и кредит: Популярно о сложном. Новосибирск: ГУ, 1992. -198 с.
87. Малинин А.С Исследование систем управления. М.: Учебник для ВУЗов 2-е изд. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004 г.
88. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/под редакцией Е.Г. Ясина и др. - М: «Фонд либеральная миссия» - 2003 г.
89. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы.-2000. – 25 с.
90. Малое предпринимательство: опыты, проблемы, перспективы. – СПб., 1997. - 19 с.
91. Малый бизнес в паутине обещаний// Малое предприятие. - 2003. - №5- 6 с.
92. Маневич В.М., Синов В.В., Тучков А.И. Управление человеческими ресурсами в инновационной сфере. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 150 с.
93. Маршалл А. Принципы политической экономии. - М.: Прогресс, 1983.
94. Маусов Н, Ненадышин В. Персонал в обеспечении инновационной страсти предприятия// Проблема теории и практики управления. - 1994. №5
95. Маусов Н.К., Организация эффективного управления экономическими инновациями. -М.: МГУ, 1991. – 145 с.
96. Мескон М.Х, Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер с англ. -М.: Дело, 1992. – 205 с.
97. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. - 2-е изд. перераб. и доп. -М.:ИНФРА-М, 2001. – 354 с.

98. Минцберг Г., Куинн Дж, Гошал С. Стратегический процесс. - СПб: Питер, 2001. – 163 с.
99. Муравьев А.И. Предпринимательство: Учебник. - СПб.: Изд-во «Лань», 1001.- 696с.
100. Новая технология и организационные структуры: Пер с англ. /Под ред. ИМ. Пеннингса-М.; Экономика, 1991. – 179 с.
101. Орлов А. Перспективы развития малого предпринимательства в России// Вопросы экономики. - 2002.- №7.- 119-126 с.
102. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: учебное пособие для ВУЗов: Власова В.М., Волков Д.Л., Кулаков С.Н. и др. - М: Финансы и статистика – 2004. – 321 с.
103. Основы предпринимательского дела. /Под ред. Ю.М. Осипова. - М.: Бек, 1996 – 23 с.
104. Перлаки И. Нововведения в организациях. -М.: Экономика, -1990. -236 с.
- 105 Пивоваров С.Э. Методология комплексного прогнозирования развития отрасли. -Л: Наука, 1984 - 193 с.
- 106 Поршневу А.Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку - РИЦЛО «Мегаполис-контакт» №11, 1993.
107. Предпринимательские структуры в рыночной экономике, Под ред. Пиворова С.Э. и Тарасевича Л.С. - СПб.: Санкт-Петербургский университет экономики (финансов, 1995 - 206 с.
108. Предпринимательские структуры в рыночной экономике/ Майзель А.И., Пивоваров И.С.-СПб: Издательство университета экономики и финансов - 1995
109. Псковская область в сравнении с отдельными регионами России: Краткий катистический сборник - Псков – 1996 ПО. Псковский статистический ежегодник: статистический сборник Т.1, Т.2, -Псков -2004
110. Радаев В. Малый бизнес: поддержали, и хватит// Эксперт. -2000. - №36 -12

111 Развитие малых и средних предпринимательских структур и проблемы занятости под редакцией А.Ю. Чепуренко - М: 1995. – 245 с.

112. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»// Эксперт. -1996-№43; 1997-№47, 1999 - №39; 2000-№41; 2001 -№41; 2002-№45

113. Решетова М.В., Сазонова Е.А. Экономика предприятия. Учебное пособие СПб.: Изд-во ИУиЭ , 2003. – 274 с.

114. Рогов М.А. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2001. - с. 12

115. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. - М.: ТЭИС, 2000. -131 с.

116. Рузавин Г. Самоорганизация как основа эволюции экономических систем // Вопросы экономики. – 1996. №3. 103-114 с..

117. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие.-7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2002-704 с.

118. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятий: анализ и планирование. 1: Дело - 1999

119. Сборник тезисов международной конференции «Европейская интеграция Россия. Проблемы экономической трансформации и взаимодействия в сфере безопасности» Представительства Фонда им. Конрада Аденауэра в Санкт-Петербурге: «АГАТ» 2003 г. – 12 с.

120. Сеняников К. Сосин М. Проблемы кредитования реального сектора экономики российских регионов и пути их решения. // Аналитический банковский журнал, №06(73), 2001, 74 с.

121. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Перевод с англ. - М.: Дело, 1997. - 616 с.

122. Срагович В.Г. Адаптивное управление. Учебное пособие.- М.:Наука, 2004 г.

123. Супронович Е.Б. Основы управления рисками // Банковское дело. - 2001. -12 с.

124. Татаркин А.И., Львов Д.С., Куклин А.А. и др. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории. Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 1999. -98 с.

137. Чепалыга А.Л. Регионы России: справочник - М: Дашков и Ко – 2003 г. – 19 с.

138. Шеншин А. «Динамика экономических показателей в процессе проведения радикальных реформ в России»: Журнал Босс «Бизнес, организация, стратегия, системы» №7, 2003 г. – 31 с.

139. Шор К.Б. Банки и бизнес: пути сотрудничества/ Деньги и кредит- №11 -Ю01 - 3 с.

140. Шумпетер Й. Теория экономического развития. ~ М.: Прогресс, 1982. -211с.

141. Энциклопедический словарь предпринимателя/Сост. Синельников СМ., Соломоник Т.Г., Янборисова Р.В. - СПб: Алга-Фонд: АЯКС, 1992 -382 с.

142. Экономическая теория: Учебник./ Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. - М.: Издательство «Экзамен»,-2003. - 592 с.

143. Экономическая теория под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е вд. - СПб.: Изд. СПбГУЭФ, Изд. Питер, 2000, 544 с.

144. Экономика. Учебник под. Ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. большакова. -М.: Проспект, 199, 660 с.

145. Экономика: Учебник 3-е изд. доп. и перераб. под ред. А.С. Булатова - М.Юристъ, 2002 - 469-476

146. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. - М.: Экономика, 1992. - 216 с.

147. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. - М.: Наука, 1999, 448с.

148. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство. - СПб.: Питер, -2004. - 189 с.

Приложение А. Оборот организаций по видам экономической деятельности 2008-2014 г.г.

в действующих ценах, млрд. рублей							
170							
	за 12 мес.	за 12 мес.	за 12 мес.	за 12 мес.	за 12 мес.	за 12 мес.	за 3 мес.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	73139,7	65914,2	79691,7	97647,7	108902,1	112231,3	28722,4
из него:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	971,4	996,3	1137,3	1324,6	1488,6	1549,3	363,5
рыболовство, рыбоводство	88,8	100,7	106,0	125,3	134,5	133,1	37,7
добыча полезных ископаемых	4969,9	4742,2	6090,8	8094,9	8799,0	9120,0	2363,6
в том числе:							
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	4314,5	4169,4	5277,9	7004,8	7627,7	7994,6	2104,2
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	655,5	572,8	812,9	1090,1	1171,4	1125,2	259,4
обрабатывающие производства	16817,5	14077,4	18316,3	23438,5	25818,2	29010,1	7065,3
из них:							
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	2704,7	2765,6	3094,3	3563,2	3948,7	4193,5	950,3
текстильное производство	170,3	161,6	196,7	236,1	253,8	298,0	58,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	33,6	35,3	43,3	50,5	49,7	51,3	10,6
обработка древесины и производство изделий из дерева	233,0	185,3	223,4	280,2	306,1	322,9	81,9
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	611,9	475,3	572,4	708,4	828,5	898,9	196,7
в том числе:							
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	315,3	260,0	320,2	419,9	526,9	579,2	126,2
издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	296,6	215,4	252,2	288,5	301,6	319,3	70,5
производство кокса и нефтепродуктов	2581,3	2641,1	3887,9	5444,6	6068,5	8472,6	2495,8
химическое производство	1164,2	1023,4	1335,9	1762,3	1886,7	2006,0	476,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	413,8	357,4	488,7	640,2	709,5	680,4	139,9
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1016,2	693,5	803,6	1033,8	1160,9	1225,8	246,0
металлургическое производство и производство говых металлических изделий	3361,8	2359,7	3288,6	4021,6	3991,0	3885,9	930,4
в том числе:							
металлургическое производство	2807,3	1915,1	2753,3	3319,0	3228,2	3137,0	774,2
производство готовых металлических изделий	554,6	444,7	535,4	702,7	762,9	749,0	156,2
производство машин и оборудования	1006,9	807,5	950,8	1190,4	1389,8	1374,1	381,5
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	936,7	736,6	964,3	1158,0	1300,9	1283,6	268,4
производство транспортных средств и оборудования	1683,5	1197,9	1648,6	2312,1	2762,0	3086,9	572,8
прочие производства	544,1	291,7	413,8	542,0	561,7	576,7	137,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3714,4	4461,6	5323,3	6261,6	6542,4	7093,1	2260,1
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа	3540,6	4263,6	5098,9	6003,7	6268,4	6809,1	2191,5
из них:							
производство, передача и распределение электроэнергии	2580,6	3057,6	3661,8	4219,4	4282,1	4566,1	1342,0
производство и распределение газообразного топлива	433,0	567,0	701,3	940,8	1111,0	1262,1	459,7
строительство	3746,3	3040,6	3481,2	3929,1	4315,9	4483,5	765,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	32280,4	27666,5	32964,8	40396,0	45741,5	42866,8	11525,2

Приложение Б - параметры оценки устойчивости развития предпринимательских структур

Параметры оценки	Показатели	Принцип расчета	Источник данных
1. Качество развития малых предприятий (далее – МП)	Количество МП на душу населения	Число МП / численность населения	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Доля субъектов МП в общей численности предприятий	Доля субъектов МП в общей численности предприятий = число МП / общее число предприятий * 100%	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Объем оборота МП на одного занятого	Объем оборота МП / Среднесписочная численность занятых на МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Средний объем оборота МП в расчете на одно МП	Объем оборота МП / Число МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Инвестиции в основной капитал МП в расчете на одно МП	Инвестиции в основной капитал МП / Число МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Инвестиции в основной капитал МП на душу населения	Инвестиции в основной капитал МП / Численность населения	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Доля инвестиций в НИОКР в общем объеме инвестиций	Инвестиции в НИОКР / Инвестиции в основной капитал на МП	Экспертные оценки, экспертный расчет на основе данных

			объективной и субъективной статистики.
	Объем поступлений ЕНУС в расчете на одно МП	Объем поступлений ЕНУС / Число МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы.
	Объем поступлений ЕНУС на душу населения	Объем поступлений ЕНУС / Численность населения	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы.
	Объем поступлений ЕНВД на одно МП	Объем поступлений ЕНВД / Число МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы.
	Объем поступлений ЕНВД на душу населения	Объем поступлений ЕНВД / Численность населения	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы.
2.Эффективность использования ресурсов	Расходы консолидированного бюджета РФ на реализацию государственной поддержки МП	Расходы федерального бюджета + расходы консолидированных бюджетов субъектов Федерации	Оценивается на основании данных объективной статистики (МЭРТ; Федеральное казначейство – данные о расходах бюджета).
	Доля МП, получивших поддержку в рамках мероприятий,	Число МП, получивших поддержку / число МП * 100%	Оценивается на основании данных объективной

	утвержденных на федеральном уровне		статистики – отчетность в рамках федеральных программ поддержки МБ.
3. Характер делового климата	Доля затрат на преодоление административных барьеров для МП, % от оборота	Затраты на административные барьеры / Оборот МП	Экспертная оценка на основе данных опросов субъектов МП.
	Удельный вес прибыльных МП в общем числе МП	Прибыльные МП / Общее число МП	Экспертная оценка на основании данных объективной статистики.
	Обеспеченность МП кредитными ресурсами, в т.ч. микрокредитами	Объем кредитования МП / Число МП	Данные крупных микрофинансовых организаций. Экспертные оценки.
	Соотношение объема и количества кредитов, выданных МП коммерческими банками и небанковскими организациями	Объем кредитования МП / Объем всех выданных кредитов	Данные ведомственной статистики. Данные крупных микрофинансовых организаций. Экспертные оценки.
	Коэффициент «смертности» субъектов МП	Число ликвидированных (снявшихся с учета) МП / Число МП	Экспертный расчет на основе данных объективной и субъективной статистики.
	Коэффициент «рождаемости»	Число вновь создаваемых МП / Число МП	Экспертный расчет на основе данных объективной и субъективной статистики.
	Соотношение создаваемых и ликвидируемых МП	Число созданных малых предприятий / Число ликвидированных предприятий	Экспертный расчет на основе данных объективной и субъективной статистики.
4. Социальная эффективность МП	Доля занятых на МП в общей численности	Среднесписочная численность работников на МП /	Рассчитывается по данным Федеральной

		Общая среднесписочная численность работников	службы государственной статистики.
	Среднее число занятых на одном МП	Среднесписочная численность занятых на МП / Число МП	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Среднесписочная численность занятых на МП на 1 тыс. экономически активного населения	Среднесписочная численность занятых на МП / Численность экономически активного населения (в тыс. чел.).	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
	Социальная привлекательность МП	Среднемесячная оплата труда работников МП / Среднемесячная зарплата в экономике	Рассчитывается по данным Федеральной службы государственной статистики.
5. Эффективность инновационной политики	Эффективность деятельности бизнес-инкубаторов	Количество стартовавших в бизнес-инкубаторах компаний / Число бизнес-инкубаторов	Экспертные оценки на основании данных ведомственной статистики (в частности, Минэкономразвития России) и опросов субъектов МП
	Эффективность инфраструктуры поддержки в научно-технической сфере	Число наукоемких предприятий, получивших поддержку / Число объектов инфраструктуры поддержки	Экспертные оценки на основании данных ведомственной статистики (в частности, Минэкономразвития России) и опросов субъектов МП
	Размер частных-государственных венчурных фондов	Объем инвестиций частных-государственных венчурных фондов	Данные ведомственной статистики (в частности, Минэкономразвития России)

