

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПАРАДИГМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА З ПОЗИЦІЙ САМОДОСТАТНОСТІ

Редькін Д.О.

Розглянуто систему функціональних ознак розвитку малих форм підприємництва відповідно до обраних цільових стратегій, а також система самоорганізації суб'єктів цього сектора економіки.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ-го століття в розвинених країнах поступово склалася відносно ефективна система регулювання спільного виробництва, яка дозволяє долати багато суперечностей розвитку. Її відрізняє різноманіття форм і методів, наявність і гнучкість великої кількості взаємозв'язків між учасниками конкурентного середовища.

Глибока трансформація самої парадигми підприємництва породила виникнення різних функціональних стратегій, використовуваних господарськими суб'єктами в процесі їх життєдіяльності. Виявлення цих особливостей має не тільки теоретичну, але і практичну значущість. Максимально використовуючи наявні ресурси, фірми на основі обраних стратегій отримали можливості досягати не тільки власних цілей, але і виконувати відповідні макроекономічні функції.

Аналіз останніх досліджень. В історичному аспекті підприємництво як особлива економічна функція щодо отримання прибутку знайшло відображення в наукових розробках Р. Кантільйона, Адама Сміта, Й. Тюнена, Ф. Найта, Ж.Б. Сея, М. Вебера, В. Зомбарта, Й. Шумпетера, Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, М. Фрідмена та ін. та інших, які розглядали її з точки зору концентрації уваги на явищі фінансового ризику, коли будь-який індивід здатний до передбачення отримати дохід та готовністю до витрат. Інституціональний аспект державного регулювання розвитку підприємництва досліджувався в роботах Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Бьюкенена, Г. Беккера, Т. Веблена, М., Дж. К. Гелбрейта, Г. Саймона, З.Дж. Долана та інших вчених.

Постановка завдання. Ціллю статті є визначення функціональних ознак розвитку малих форм підприємництва відповідно до обраних цільових стратегій, а також система самоорганізації суб'єктів цього сектора економіки.

Виклад основного матеріалу У міру виникнення нових умов для

підприємництва спостерігається формування нових структурних компонентів, які постійно видозмінюються та мають прояву взаємопроникнення. Цей період характеризувався небувалим зльотом підприємницької активності, що дозволило говорити про рух нової "підприємницької хвилі". Їй властиве швидке зростання числа малих фірм, збільшення їх частки в загальній зайнятості, завоювання ними більш міцних позицій не тільки в таких традиційних для малого бізнесу галузях, як сфера послуг, харчова і легка промисловість, але і в сфері створення високих технологій [1].

Дефініція - "підприємництво" складалося протягом значного часу, змінюючись під впливом психології людей та соціально - економічних подій. Воно постійно поповнюється елементами нового змісту історичних, політичних, юридичних, економічних і соціально-психологічних відносин. У роботах Й. Шумпетера вкорінюється визначення підприємця як управлінця та менеджера, який активно реалізує інноваційну функцію і є економічним лідером. В наукових працях вітчизняних дослідників [2] інновація розглядається як специфічна функція підприємництва та як засіб, за допомогою якого підприємець створює нові багатства або надає наявним джерелам ще більшу можливість для створення багатства.

В сучасній ринковій економіці будь-якої країни можна зустріти родові ознаки підприємницької діяльності, а також окремі властивості ділових стосунків, які характерні незалежно від історичних особливостей їх розвитку для певного типу укладу господарювання. При всьому різноманітті бізнесу, до його родових ознак, які обов'язково виявляються в процесі ділової взаємодії між учасниками товарно-грошових операцій, а також міри домінування тієї або іншої форми ділових стосунків, можна виділити наступні:

- ініціативний характер діяльності учасників операції, що виражається в здатності проектувати власну ділову діяльність, приймати відповідальні рішення і йти на ризик;
- суперечливий характер операцій, коли цілі учасників, як правило, не збігаються і найчастіше виявляються прямо протилежними;
- прагнення кожного учасника операції нав'язати іншим свої інтереси, коли інші відмовляються приймати умови операції;
- прагнення учасників операції реалізувати свої інтереси відносно кращих умов існування в порівнянні з іншими суб'єктами незалежно від того, чи реалізуються при цьому інтереси інших учасників операції;
- здатність, готовність і уміння проводити різні прийоми ділового спілкування, з метою досягнення найбільшої конкурентоспроможності;
- здатність диференціювати вірогідні і дійсні результати операцій, визначати пріоритети діяльності і підпорядковувати їм логіку

ділового спілкування;

З позицій формальної логіки, суб'єкт бізнесу – це активна сторона будь-якої операції, носій сукупності прав і відповідальності, що виникають в ході підготовки і реалізації операції. «Суб'єкти бізнесу» - це категорія, характерна для будь-якої історичної форми існування людського суспільства; у кожній з таких форм родові ознаки бізнесу виступають на поверхні явищ з врахуванням особливостей, властивих саме даній формі, якій, наприклад, є ринкова економіка. Суб'єктами бізнесу виступають окремі люди (фізичні особи), організації, підприємства, товариства (юридичні особи), а також інші суб'єкти, що не є ні фізичними особами, ні юридичними особами відповідно до національного законодавства тієї або іншої країни (органи виконавчої влади, муніципальні утворення та інше). Для останнього типу будемо застосовувати вже відомий термін «інституційні суб'єкти бізнесу», а для характеристики їх ділових інтересів – термін «інституційні ділові інтереси». Під типом суб'єкта бізнесу тут і далі розуміється функціональна приналежність даного суб'єкта бізнесу, функціональна спеціалізація його дій. Розмежування суб'єктів бізнесу за ознакою їх функціональної спеціалізації обумовлює наступну класифікацію суб'єктів бізнесу:

- підприємці, що здійснюють ініціативну діяльність на свій ризик і під свою виняткову економічну і юридичну відповідальність, у тому числі колективи підприємців і підприємницькі асоціації;
- індивідуальні і колективні споживачі продукції (робіт, послуг), пропонованої підприємцями, у тому числі союзи і асоціації споживачів;
- працівники, що здійснюють трудову діяльність по найму на контрактній або іншій основі, а також їх професійні спілки;
- органи державної і муніципальної влади і управління в тих випадках, коли вони виступають безпосередніми учасниками операцій (надання урядових замовлень підприємцям, визначення цін, складу і об'ємів пільг при виконанні спеціальних робіт і ін.); державні службовці;
- міжнародні і національні громадські організації, що володіють директивними повноваженнями.

Відзначимо деякі риси активності підприємницької діяльності. По-перше, вона може здійснюватися лише особами, зареєстрованими як підприємці, - отже, підприємницька діяльність є різновидом діяльності людей. По-друге, підприємницька діяльність може бути здійснена в результаті користування майном. Основу підприємницького бізнесу складає приватна власність на засоби виробництва. Її породженням є і інші сучасні форми недержавної власності – групова, асоційована, кооперативна, акціонерна, пайова.

До ринкових механізмів підприємницької діяльності певною мірою можуть бути застосовні закономірності, які спонукають економічні суб'єкти до інтеграції на різних рівнях (наприклад, держава, регіон, об'єднання, товариство тощо). У міру ускладнення інтеграційних зв'язків все складніше стають і самі стосунки. Вони набувають системного характеру. Якщо яка-небудь компонента цих стосунків зникне, то зникнуть і самі ринкові стосунки, а разом з ними і ринок.

Як один з варіантів такого результату, вочевидь мова повинна йти про встановлення співвідношень між попитом і пропозицією, які згідно висновкам представників неокласиків є фундаментом теорії корисності. При цьому представники неокласиків виходили з того, що закони рівноважності однакові як для індивідуального господарства, так і для сучасних, вельми складних економічних систем. Такий підхід зробив істотний вплив на трактування основних категорій і методологію теорії економічної рівноваги.

Слід відзначити, що у теоретичних висновках Й. Шумпетера на відміну від Дж.М. Кейнса, рівновага не є достатньою для пояснення ключових механізмів економічного розвитку. Між тим, він вважав, що для підприємця в процесі придбання ресурсів і реалізації свого бачення очікуваних результатів встановлення співвідношень між попитом і пропозицією є лише інструментом для вибору того чи іншого інноваційного проекту.

Відомо, що Й. Шумпетер з розумінням відносився до теорії К.Маркса, вважаючи що з часом в країнах розвинутого капіталізму старі способи ведення бізнесу будуть ендегенне замінені шляхом впровадження систем корпоративного управління та зміцнення інтелектуально-соціального клімату підприємництва. Він стверджував: колапс системи капіталізму станеться всередині за рахунок парламентських соціал-демократичних перетворень в тій або іншій формі, які зможуть призвести до послаблення більшості обмежень на підприємництво, посилення умов самоврядування, розширення виробничої демократії і інститутів незалежного регулювання.

Не викликає сумнівів ствердження Й. Шумпетера з приводу того, що інновації і технологічні зміни нації виходитимуть переважно від підприємців, мотивуючи розвиток конкуренції між ними, так само, як розвиток ринкової структури стимулює підприємницьку діяльність. Цей постулат дозволяє перейти до найважливіших характеристик, що визначають міру рівноваги стосовно природних процесів самоорганізації[3].

На ринку завжди присутні принаймні два протилежних у своїх потребах суб'єкта, які цілеспрямовано, усвідомлено, шукають один одного і при зустрічі ініціюють можливості інтеграції за допомогою достатньо простих правил. Спочатку з претендентів на ділове спілкування

в першу чергу задовольняються головні стосунки корисності, що мають принциповий характер. Потім, у міру важливості задовольняються всі інші потреби. Якщо при цьому будуть задоволені всі потреби, то буде досягнута гармонізація стосунків.

У різноманітні зв'язків між учасниками лежать сукупність ринкових відносин, які можуть формувати і формують антагоністичні стосунки на ґрунті конкуренції. Це можна пояснити тим, що, по-перше, функціонування ринкової системи засноване на стихійній дії економічних регуляторів. У міру зростання складності стосунків ієрархії, структура цих стосунків стає усе більш складною та нестійкою. По-друге, при безконтрольності ринкового середовища неминуче виникають монополізовані структури, що обмежують свободу конкуренції зі всіма її позитивними функціями суперництва між учасниками ринку за кращі умови виробництва і реалізації продукції. Доречно вказати, що відновлення рівноваги здійснюється в більшості випадків через кризи і інші глибокі потрясіння. Про це буде розглянуто надалі.

Одним з ефективних шляхів пом'якшення виникаючих ринкових протиріч та наближення до стану рівноваги є заходи державного регулювання господарських зв'язків шляхом перерозподілу засобів на користь тих сфер суспільного життя, які не можуть бути забезпечені чисто ринковими джерелами. Особливу увагу необхідно приділяти контролю над конкуренцією. Окрім цього, ринкові стосунки: не забезпечують стабільну зайнятість працездатного населення і гарантований трудовий дохід; створюють умови для виникнення негативних явищ, породжуючи спекуляцію, корупцію, рекет та інше.

У світовій практиці вважається нормою державне заохочення підприємництва на користь нації. При цьому завдання держави не зводиться тільки до того, щоб на пільгових умовах надавати дрібним і середнім фірмам фінансові, технічні та інші ресурси і підтримувати приватну ініціативу за всяку ціну. Держава покликана в першу чергу створити такий правовий і економічний клімат, який дозволить малому бізнесу не тільки утриматися на плаву, але і рости, набирати силу. До них можна додати міри соціальної політики; а також створення різних соціальних надбудов і компенсаторів, що створюють стимул-реакції для вдосконалення політики самоврядування.

За останні 10-15 років в директивних документах та в науковій літературі все більше наголошується теза про необхідність розробки державних та регіональних програм підтримки розвитку підприємництва особливо у сфері малого та середнього бізнесу. До цього можна додати накопичений досвід зарубіжних країн (у Європі, Японії, США, країнах Південно-східної Азії і Латинської Америки - дрібне і середнє підприємництво знаходить все більш широкую підтримку).

Умови і економічне середовище перехідного етапу початку дії

підприємництва на Україні істотно відрізняються від відомих схем розвитку в тих або інших країнах і регіонах. Більша частина приватних підприємств формувалася на базі державного сектору, що носить гібридний характер прояву норм і принципів функціонування бізнес-структур. Незавершеність етапу спочатку накопичування капіталу, дуже тісно зв'язала з проблемою легалізації тіньової економіки. Тому з урахуванням національних особливостей розвитку економіки потребують глибокого обґрунтування організаційно-правові, політичні, фінансові і інші передумови, що формують концепцію підтримки різних форм підприємництва.

Одним з найбільш перспективних шляхів підприємництва представляється надання технічної і фінансової підтримки. Серед важливих передумов слід відзначити необхідність надання чинності системі важелів, серед яких особливо виділяється система поетапного зменшення граничних ставок податків при достатньо вузькій податковій базі; підвищення інвестиційної привабливості, кредитна політика; впровадження особливих прискорених схем амортизації тощо.

До цього можна додати створення широкої мережі різноманітних інвестиційних і спеціальних страхових фондів, здатних акумулювати засоби для формування первісного капіталу, у тому числі за рахунок приватних заощаджень. До комплексу передумов активізації важелів і стимулів державної підтримки підприємництва відноситься передусім необхідність перерозподілу частини державних ресурсів і спрямування їх на здійснення програм державних та регіональних замовлень.

Але, не виключаючи важливість кожної з перелічених і потенційно можливих складових механізму підтримки розвитку підприємництва, маємо всі підстави стверджувати, що в Україні більшість з них носять декларативний характер и тому на практиці не мають широкого розповсюдження. На нашу думку, настав час докорінно переглянути філософію цього механізму з позицій самодостатності, самоорганізації та саморозвитку сфери підприємницької діяльності.

Практично в будь-якій економічній структурі можна виділити ту або іншу самодостатню частину (сегмент), який може бути здатна ефективно виконувати свої функції, якщо він може самостійно вступати у ринкові відносини з іншими самодостатніми партнерами. Самодостатність прийнято розглядати як впорядковану сукупність зв'язків між соціотальними підсистемами, які співвідносять суспільство з його середовищами і з самим соціотальним співтовариством [4]. Відомі і інші визначення, наприклад:

- виникнення природним чином і можливість подальшого існування без дії ззовні;
- властивість стабільного і тривалого (на історично значимому відрізку часу) або нестабільного і короткочасного існування активної системи при незмінному стані зовнішнього простору або іншого,

наприклад, в людській свідомості, оточення.

Дана сукупність володіє певними пріоритетами з точки зору контролю за дотриманням нормативного порядку, який у свою чергу констатує найістотнішу і високорівневу інформацію для функціонування політичної і економічної підсистем, безпосередньо зв'язані з довкіллям. Самодостатня система здатна за незмінних умов довкілля, як зберігатися, так і руйнуватися під впливом дій внутрішніх причин.

Самодостатність не вимагає, щоб зобов'язання всіх членів організації виконувалися усередині неї самої. Проте організація повинна надавати індивідам набір ролевих можливостей, достатніх для реалізації їх власних потреб, не порушуючи при цьому фундаментальні норми. Здійснення нормативного порядку серед колективно організованих підприємств спричиняє за собою контроль над територією. Це фундаментальний імператив відносної єдності управлінських інститутів.

У відношенні до членів організації соціальна самодостатність вимагає (і, можливо, ця вимога є найбільш фундаментальною) адекватного контролю над мотиваціями. За деякими внутрішньо обмеженими виключеннями (такими як утворення нових структур) вона повинна розглядатися як механізм соціального контролю за поведінкою її членів.

Нарешті, самодостатність передбачає адекватний контроль над економіко-технологічним комплексом для того, щоб фізичне середовище могло бути використане як ресурсна основа цілеспрямованого і збалансованого саморозвитку.

Жоден з цих критеріїв самодостатності не є переважаючим, окрім випадку їх відношення до зв'язків в кібернетичних ієрархіях. Істотна неповнота будь-якої комбінації цих критеріїв може бути достатньою для того, щоб зруйнувати організацію, створити хронічну нестабільність або жорсткість, яка заважатиме подальшій еволюції.

За цих умов самодостатність організації передбачає інституціоналізацію великого числа компонентів для того, щоб щонайкраще відповідати соціетальним потребам. Чинник колективної організації диктує додатковий критерій самодостатності. Якщо яку-небудь бізнесову операцію можна представити у вигляді двох частин, з яких одна відповідає за попит, інша - за пропозицію, то її можна системно вважати із зовнішньою подвійністю, до якої доцільно застосовувати принципи самоорганізації.

З точки зору економіки будь-яка економічна структура може бути самодостатньою і цілісною, якщо вона є самофінансуєма як мінімум на 70%. Для територіальних утворень це вимога самодостатності може означати, що 2/3 податків і зборів, що збираються на території, повинні залишатися в її розпорядженні, а 1/3 - передаватися вищестоящим структурним утворенням. Це головна, але не достатня умова

самодостатності.

Принцип саморегуляції в економіці є самоочевидним, оскільки він складає основу ринкових стосунків та характеризує наявність підйомів і спадів в економіці. У функціонуванні будь-якої економічної системи завжди існують критерії, відповідно до яких формується та або інша цільова функція. Як правило, ці критерії переслідують мету досягнення максимуму (мінімуму) цільової функції. Принцип мінімакса передбачає наявність рівноважного стану, який складається між попитом і пропозицією, що виникають з мультиподвійних ринкових стосунків[5].

Для визначення особливостей самодостатності розвитку підприємництва в регіоні деякі дослідники одночасно враховують рівень та поточний стан економіки, фінансів, соціальної сфери і природного середовища, а також природно-географічні і геополітичні характеристики. Не претендуючи на всеосяжну повноту дослідження самодостатності регіонів, визначимо базисні складові, що в сукупності забезпечують відособлене функціонування високоорганізованого регіонального підприємницького середовища.

Існує два підходи до визначення самодостатності. Вузьке розуміння самодостатності зводиться до здатності самостійного фінансування життєзабезпечення регіону, в результаті якого відбувається поліпшення якості життя населення. У широкому сенсі самодостатність — це сукупність сприятливих для саморозвитку регіону економічних, політичних, соціокультурних умов, що забезпечують відтворення, вдосконалення регіональної системи з метою забезпечення безпечного функціонування держави[6].

Ресурсна і виробничо-технологічна забезпеченість регіону; людські ресурси, кадровий і інтелектуальний потенціал виступають умовою становлення самодостатності. Сукупність даних чинників сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіону, скороченню рівня міжрегіональної диференціації шляхом збалансованого територіального розвитку.

Особливість положення, що склалося, полягає в тому, що лише незначна кількість регіонів є донорами, що пригнічує частину отримує дотації. Дотуючи регіони стають усе більш залежними від центру, а регіони-донори не мають стимул-реакції для збільшення своєї прибуткової бази і залучення додаткових інвестицій. Нерівномірність в розвитку суб'єктів підприємництва продовжує зберігатися, а політика міжбюджетних стосунків, що проводиться, не забезпечує в належній мірі зниження диференціації в соціально-економічному розвитку регіонів. Все це утрудняє самоорганізацію регіональної системи, що у свою чергу підриває якісне оновлення регіону, комплексну модернізацію всіх сфер його життя, соціальні гарантії і високі життєві стандарти жителів[7].

Самоорганізація можлива, якщо дії місцевих органів будуть

спрямовані на розширення повноважень у формуванні регіонального бюджету за рахунок зростання доходів підприємств і населення, утворюючих базу оподаткування. Чим вище доходи, тим більше податкових надходжень може бути сконцентровано в бюджеті. Наслідком такого економічного еволюціонізму в рамках регіональної системи може з'явитися встановлення соціального порядку в результаті розвитку підприємництва і ринкової інфраструктури у сфері будівництва житла, діяльності об'єктів комунально-побутового призначення, капвкладень в промисловість місцевого підпорядкування і міське господарство.

Якщо регіональні перетворення засновані лише на структурних реформах або перебудові господарського механізму, без врахування соціальних якостей людей, вони не зможуть дати значних позитивних результатів. Висока громадська активність, підвищення довіри до влади, залучення населення до вирішення питань впровадження механізмів місцевого самоврядування виступають показниками політичної самодостатності не лише на своїй території, але і в стосунках з іншими регіонами[8].

У сучасних умовах, що сформувалися під впливом тенденцій глобалізації і регіоналізації підприємницького середовища, бізнес-структури опиняються в певній мірі залежними один від одного. Стає ясно, що незалежність явищ і процесів усередині регіонів має відносний характер. Самодостатність має обмежений характер, оскільки регіон не є в повному розумінні самостійною реальністю, будучи вторинним утворенням у співвідношенні із загальнодержавними органами. У контексті даного висновку його можна визначити як підсистему, що володіє властивістю відносно незалежного від зовнішніх дій саморозвитку за винятком одного або декількох вибіркового напрямів взаємодії з вищестоящою системою[9].

Висновки. Важливою властивістю самодостатності виступає впорядкована організація її складових, а не тільки кількісні співвідношення. Як елементи такої організації виступають не стабільні утворення, наприклад, соціальні групи, інститути і так далі, а процеси організації і реорганізації, структуризації і реформування підприємницьких стосунків.

Для того, щоб суб'єкт підприємництва виступав як цілісна самодостатня структура, зв'язки між елементами повинні носити мережевий характер з пріоритетною для нього якістю: ресурси, технології, економіка, культура і ін. Таке розуміння сприяє баченню неоднорідності бізнес-простору. Кожна самодостатня організація виконує свою місію у формуванні цілісності нової якості — цілісності з синергетичним ефектом[10].

Принцип економічного саморозвитку самодостатніх утворень, в тому числі і територіальних, повинен забезпечуватися на 2/3 своїми

власними внутрішніми ресурсами і на 1/3 за рахунок позикових засобів, дотацій, субвенцій. Крім того, для саморозвитку підприємницьких утворень, не забезпечених внутрішніми ресурсами навіть для свого самовідтворення, необхідно створювати пільгові умови оподаткування, з метою стимулювання розвитку такої інфраструктури, яка змогла б забезпечити самофінансування за рахунок власних податків і зборів[11].

Головна регулююча роль держави полягає в забезпеченні умов самофінансування і економічного саморозвитку територіальних утворень. Таким чином, сучасна економіка є на сьогоднішній день повинна розглядатися на основі наукових засад, в яких найчіткіше сформульовані принципи самоорганізації матерії (самодостатність, саморегуляція, самовідтворення, саморозвиток).

Все різноманіття операцій, пов'язаних з розподілом і обміном ресурсами між учасниками підприємницької діяльності, можна представити у вигляді встановлених правил існування ієрархічних структур, які з'єднують в собі ринковий і адміністративний механізми в усіляких пропорціях[12].

Література

1. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Гелбрейт Дж. К. – М., 1979. – 352 с.
2. Маршал В. *Оценка эффективности бизнеса* / Маршал В. Мейер: //Пер. с англ. А. О. Корсунский. - М.: ООО "Вершина", 2004. - 272 с.
3. Шумпетер И.А. *История экономического анализа: В 3-х т.* / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: экономическая школа, 2001. 1. 1 I» I с; Т. 2-494 с; Т.3 -678 с.
4. Урсул А.Д. Глобализация, устойчивое развитие и безопасность: системно-синергетический подход / А.Д. Урсул, А.Л. Романович // Глобализация: синергетический подход. В 2-х ч. Ч. 1. - М.: РАГС, 2002. — С. 106 — 123.
5. Косарев Е.А. *Закрытая или самодостаточная экономика Советской России, Советского Союза (1917-1980-е годы)* – М.: Издательство: Nota bene 2008 . – 224 с.
6. Бутенко А. И., Сараева И. Н. *Управление предпринимательством: критерии эффективности*//Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса: Феникс, 2004. - 150 с.
7. Квач Я.П., Шапошников К.С., Адамкович М.М. *Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади* // Монографія під наук. керівництвом д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України О.С.Редькіна. – Одеса: ОДІФ, 2008. - с.298.
8. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики.*- 3-тє вид., стер. – К.:Т-во «Знання», КОО,2005.-302с.

9. Кузнецова А.Я., Возняк Г.В., Дубовик О.В., Тувакова Н.В. Фінансове стимулювання інвестиційно-іноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні: Монографія / Львів: ЛБІ НБУ, 2006 -367с.
10. Лазур П.Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва. – Львів: «Новий світ -2000», 2006.-400с.
11. Володин, А.В. Региональные факторы развития безопасности России/ А.В. Володин.-С. 210-211.
12. Лапыгин Ю.Н. Методы успешности развития организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/management/strategicheskij_menedzhment

Abstract

Red'kin D.O.

Transformation paradigm of entrepreneurship with the position of self-sufficiency

The system of functional signs of development of small forms of enterprise is considered in accordance with select having a special purpose strategies, grounded the necessity of organization of aggregate of the agreements carried out enterprise structures in accordance with market principles