

УДК 334.7

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-АЛГОРИТМА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Пайзуллаева З.К., Амирова М.М., Патахова М.А.
*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»,
Махачкала, e-mail: borneo90@mail.ru*

Региональная экономическая стабильность вкупе с предлагаемыми окупаемыми проектами в сфере малого и среднего предпринимательства – это система строгого, пошагового эффективного бизнес-алгоритма. Научная основа в этой области недостаточно изучена, возможно, в этом есть вина, а может, и стимул слишком частых модернизаций в экономике. Правильно выстроенная инвестиционная политика региона в сфере бизнеса – это перспективная возможность не только выгодно инвестировать, но и создать положительный инвестиционный климат для отечественного и иностранного инвесткапитала. Проблем инвестиционного характера в бизнесе очень много, их решение – это самый главный вопрос. Прогрессивных инвесторов в российской экономике, становится все меньше, и чтобы остановить эту тенденцию, существует надобность в разработке разных вариантов развития с внедрением определенных экономически выгодных действий. Прогресс в экономике это любой практический, положительный опыт, а в сфере малого и среднего бизнеса этот опыт дается от реализации рентабельных и потенциальных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, предпринимательство, алгоритм, потенциал, рентабельность, малый и средний бизнес, инвестор, доход, автомобили

DEVELOPMENT OF BUSINESS ALGORITHMS AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE REGIONAL ECONOMY MODERNIZATION CONDITIONS

Payzullaeva Z.K., Amirova M.M., Patakhova M.A.
Dagestan State University, Makhachkala, e-mail: borneo90@mail.ru

Regional economic stability, coupled with the proposed payback projects in small and medium-sized businesses – a system of strict, effective business step of the algorithm. The scientific basis in this area, poorly understood, perhaps there is wine, and perhaps an incentive too frequent upgrades in the economy. Properly structured investment policy in the region in the field of business, is a promising opportunity to invest not only profitable, but also to create a positive investment climate for domestic and foreign investkapitala. Problems of investment-related business, is very much a need for their solution is the most important question. Progressive investors in the Russian economy is becoming less and to stop this trend, there is a need for the development of different options for development with the implementation of specific cost-effective action. Progress in the economy, it is all hands-on, a positive experience, and in the sphere of small and medium businesses that experience is given on the implementation of cost-effective and potential investment projects.

Keywords: investment, entrepreneurship, algorithm, potential, profitability, small and medium enterprises, an investor, income, cars

Экономическая обстановка в любом российском регионе такова, что требует не только колоссальных капитальных вложений, но и грамотного, взвешенного подхода в решении ряда важных проблем в сфере малого и среднего предпринимательства. Свободная конкуренция и рыночная экономика – это российская модель, которая с течением времени подвергается значительным изменениям под влиянием множества внешних и внутренних факторов.

Падение промышленного производства, торговли, доходов населения произошло впервые за 5 лет. Так промышленное производство по сравнению с 2014 годом снизилось на 3,4%, доходы населения сократились на 3%, ВВП на 3,7% по сравнению с 2014 годом.

Инвестиции в 2015 году сократились на 8,4% по сравнению с 2014 годом. Такие макроэкономические показатели говорят о том, что экономика переживает глубокий финансовый кризис. В период экономически нестабильного для региона периода должны изыскиваться инновационные методы, подходы к решению проблем страны и регионов в целом.

Самый многозначительный фактор, влияющий положительно в период модернизации на экономику – это предпринимательство. Как известно, регионы с низким процентом промышленного и товарного производства в основной массе занимаются закупкой товаров у соседних регионов, где этот процент значительно высокие. Совершенная система промышленного и товарного

обращения, – залог успешной экономики, но этим экономическая сущность не исчерпывается, помимо товарной и продуктовой зависимости региона существует ряд внутренних проблем, в решении предпринимательских моментов отдельного региона.

Если рассматривать малое и среднее предпринимательство через научную призму, то можно увидеть следующее. Люди уходят в бизнес не от хорошей жизни, на это их толкают социально-экономические волнения в обществе:

- перманентная безработица;
- низкий уровень жизни;
- создание новых рабочих мест;
- отсутствие четких стратегических планов на перспективу региона.

В угоду современности человек ищет, где лучше. История рождения и развития предпринимательства может занять многочисленные тома. Но в процессе эволюции не изменилось только одно: предпринимательство не только развивается, но оно гораздо рентабельнее, чем государственная экономическая категория.

Успешный бизнесмен-предприниматель, окунувшись в череду экономической выгоды, начинает осознавать, что без инвестирования и расширения бизнеса, на плаву удержаться очень трудно. Инвестиционные проекты, которые формируются в его экономическом видении, плавно и с определённым трудом претворяются в реальность.

За основу нашего научного практического эксперимента авторы выбрали пример открытия Автомобильного технического центра «Osman» г. Махачкала, Республика Дагестан.

Открытие автоцентра – это уже рентабельно. По результатам небольшого соцопроса, который был проведен авторами, почти в каждой семье есть по одному автомобилю. И что интересно, их приобретение в основном происходило до модернизации экономики.

Автомобильное пространство в городе Махачкала перенасыщено, что говорит о положительном инвестиционном потенциале. И как мы видим на практике, этим инвестиционным потенциалом пользуются очень много реально существующих инвестиционных проектов, в числе которых: автозаправочные центры – бесспорно лидирующие среди проектов, автомойки, вулканизация, шиномонтаж, установочные центры и т.д.

Спектр городских автомобильных услуг достиг максимума.

Как при такой најесточайшей конкуренции занять свою нишу, да еще и процветать? Мало того, разработать действующий инвестиционный проект и заставить этот проект приносить дивиденды.

Не будем забывать и такой проблемный момент в сфере малого и среднего предпринимательства, как затянувшийся экономический кризис в стране. Региональные предприниматели очень тяжело его переносят, работает селекция, естественный отбор.

Конечно, региональные структуры, должны поддерживать и помогать в такой момент предпринимателям, это может быть:

- снижение налоговой базы;
- расширение льготной системы;
- инвестирование на простых, не топящих предпринимателя условиях;
- регистрация, постановка на учет с минимальными потерями финансов и времени;
- снижение контрольной функции, ориентирование на упрощенные проверки.

На наш взгляд, разработка бизнес-алгоритма разрешит такую информационную проблему для новичков предпринимателей, как, например, доступность и заинтересованность в этой нелегкой работе, возможно даже более трезвый взгляд на открытие каково-либо дела.

Региональный предпринимательский сегмент, по сути, имеет стандартную модель (купил – продал – оказал услугу – получил дивиденды), то есть ничего нового в отношениях предпринимателя добавить и нельзя, но инновационная составляющая современной экономики заставляет предпринимателей подходить к своей работе более взыскательно и находить все новые и современные пути развития бизнеса. И нельзя забывать быстро меняющиеся экономические условия ведения бизнеса, как положительные, так и отрицательные.

Например, многие предприниматели нашего региона, стали делать упор на следующие:

- уют и комфорт клиента при совершении покупки;
- доступность к информации о предлагаемых товарах и услугах;
- создание положительного имиджа бизнеса;
- создание клиентской базы (дисконтные карты, акции, клиентские дни);
- изучение и анализ потребительских предпочтений;
- научно-технический прогресс, оплата по кредитным картам, сертификатам;

● возможная диверсификация бизнеса, если он перешел на более высокую ступень развития.

То есть региональный бизнес стал задумываться о научной составляющей своей работы. Девизом малого и среднего предпринимательства сейчас является следующая формулировка – «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

Маркетинговая и финансовая стратегия предпринимательских структур может похвастаться прорывами в науке, так как цепочка бизнес-потребностей с развитием заставляет открывать разнообразные сферы услуг.

Некоторые предприниматели нашей республики с учетом успешной маркетинговой работы на рынке сделали себе имя. То есть маркетинговые усилия по продвижению товара на рынок гарантировали создание собственного бренда, что закономерно в экономике.

Для чего же необходимо создание базовой модели бизнес-алгоритма:

1. Первое, – это открытие дела, его целесообразность и востребованность.

2. Во-вторых, жизненный цикл любого дела должен работать на долгосрочную перспективу.

3. В-третьих, государственная поддержка, то есть государство заинтересовано в насыщении рыночном участии любых легитимных бизнес-структур.

4. Создание регионального совета предпринимателей, где можно делиться профессиональным опытом, разрабатывать предпринимательскую стратегию ведения бизнеса в регионе.

5. Создание благоприятных условий для инвестирования иностранного капитала в сфере регионального предпринимательства.

Предпринимательство всегда сопряжено с риском, который не всегда можно предугадать. Из-за риска предприятия не могут устоять на рынке, и многие из них перестают существовать. Но чем больше первоначальный капитал, вложенный в предприятие, тем выше его шансы выстоять в конкурентной борьбе. Возникает следующая большая проблема: недостаток инвестиционных ресурсов, недоступность кредитов.

Банки при выдаче кредитов должны быть уверены, что предприятие будет платежеспособным, им необходим продуманный бизнес-план, который будет во многом зависеть от того, какими знаниями обладает будущий предприниматель, насколько реально он оценивает свои возможности и т.д. У предприни-

мателя должны быть хорошая кредитная история, «качественный» залог. Поэтому банки редко кредитуют стартовые бизнес-дела.

Но многие региональные предприниматели чаще для своего бизнеса, используют собственный капитал, и их можно понять: финансовая независимость – это залог успеха бизнеса. При экономической дестабилизации, высоком уровне инфляции, низком курсе рубля и многих других как внешних так и внутренних факторах страдает рыночная предпринимательская инфраструктура.

Достаточно сказать одно, – у любого успешного бизнеса, должен быть свой потребительский сегмент, то есть бизнес должен быть успешным еще на стадии его инвестирования и расширения. Этот показатель «Успех» может характеризоваться следующими реальными категориями: качественная работа, квалифицированные специалисты, преданные клиенты, свое помещение, легитимность услуг и др.

Первое правило успешного бизнеса – научиться грамотно распределять денежные потоки. Как можно меньше второстепенных расходов. Поэтому иметь свою собственную инвестиционную торговую площадку, это очень важно. Автоматически снижаются издержки на аренду помещения, а это уже огромный плюс.

Раскрутка бизнеса – это самый главный рекламный элемент. Без маркетинговых технологий сейчас не обойдется ни один предприниматель, и здесь необходимо разработать систему так называемых интегрированных коммуникаций, куда входит тв-реклама, баннеры, PR, социальная сеть. Век современных технологий позволяет выбирать наиболее оптимальную модель продвижения услуг, и, конечно, соответствующий опыт в их продвижении у бизнесмена уже должен иметься.

Не стоит забывать, что под широким количеством предлагаемых автомобильных услуг должен скрываться куда более квалифицированный персонал. Качество услуг имеет прямую связь с количеством предоставляемых услуг. Так что другое правило, которое устанавливается в процессе реализации инвестиционного проекта, – это кадры, имеющие не только бытовое звание, но и звание дипломированного специалиста.

Немаловажный внутренний фактор, влияющий на реализацию инвестиционного проекта, направленный на расширение бизнеса – это передовая инновационная торговая

формула. Эта формула, которой стали пользоваться большинство предпринимателей нашего города = «услуга + товар».

Любая качественная услуга плюс товар, пользующийся наибольшим спросом, это пусть и не пик, но одна из вершин успешной торговли. Обозначить это можно очень легко, бизнесмен предлагает помимо предоставления качественной услуги еще и товар, который он считает самым оптимальным, востребованным и доступным. Поэтому бизнесмен вкладывает свои инвестиции не только в оболочку предоставляемых услуг, но и в их содержание, то есть закупает товар как по ассортименту, так и по ценовому статусу.

Если брать в качестве примера предпринимательскую инфраструктуру Республики Дагестан, то благоприятный бизнес-климат, хоть и не в таких строгих экономических позициях, присутствует и развивается. Конечно, есть множество проблем в его развитии, но именно благодаря бизнес-торговле такой показатель, как рабочие места, лидирует среди всех отраслей региона, не включая в анализ государственную занятость. Да, приоритет в этом плане не совсем правилен, но и тут государственным органам развития региона придется задуматься о верности проведения социальной политики и взять ориентир на обеспеченность государственными рабочими местами. Вот именно в таких бытовых показателях и прослеживается тонкая грань между развитием регионального предпринимательства и государственным экономическим развитием региона. То есть неразрывность в этих двух сферах очевидна.

Возвращаясь к модернизации региональной экономики, можно расставить следующие приоритеты в малом и среднем бизнесе.

1. Региональная экономика слишком уязвимая структура, области, в неё входящие, должны иметь стабильные и прочные стены и основу, как прочный фундамент дома. Любое вмешательство в опору, создает риск, над которым приходится работать и устранять его, опять же издержки. Так вот стены – это и есть бизнес, в который надо вкладывать, укреплять, расширять, и все это делать с умом.

2. Разрабатывая инвестиционные проекты в сфере малого предприниматель-

ства, бизнесмен рассчитывает не только на свои силы, но и государственная поддержка. Создавать, а не препятствовать, идти параллельно с этим непростым бизнес-механизмом – это почти целая экономическая наука, ее надо изучать, анализировать и делать практически верные продуктивные шаги сообща. Инвестиционная поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства в период применения антикризисных мер и вообще всякая любая поддержка стимулирует развитие предпринимательской инфраструктуры или тем самым тянет регион на более менее устойчивое состояние.

3. В первую очередь бизнесу надо дать больше свободы, проводить международные форумы, делиться опытом на мировом уровне. Усилить взаимоотношения власти и бизнеса, улучшить работу судов через квалифицированных сотрудников, то есть создать фундамент сотрудничества бизнеса и государство на новом институциональном уровне. Успешным предпринимателям вручать награды, за вклад в региональное экономическое развитие.

4. Прогнозное развитие малого и среднего предпринимательства, создание новых рабочих мест, формирование предпринимательской среды, разработка предпринимательской стратегии развития региона, – все это макроэкономические показатели работоспособности бизнес-структур. Необходимо создавать при этом благоприятный предпринимательский климат региона.

Бизнес – это сложный экономический механизм, и поддержание его в рабочем состоянии – это самая главная государственная задача. Без взаимного сотрудничества бизнеса и власти невозможно полноценное развитие социально-экономических процессов, так как предпринимательство в наше время это единственная отрасль, приносящая стабильный доход государству.

Список литературы

1. Высоцкая О.А. О критериях отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему бизнесу // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право». – 2012. – № 2(12). – С. 94–96.
2. Дунаева А.И., Удачин Н.О. Малый бизнес в Российской Федерации: определение количественных и качественных характеристик // НАУКА-RASTUDENT.RU. – 2014. – № 3(03-2014) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/3/1277>.

3. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» № 101 от 09 февраля 2013 г.

4. Рабцевич А.А.. Инновационная ориентация рынка труда в экономическом развитии региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 4. – С. 262–265.

5. Сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства 2011 года [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: gks.ru (дата обращения 12.10.2014).

6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.

7. Хасанова Г.А., Рабцевич А.А. Проблемы развития человеческого капитала в России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 5–2(12). – С. 70–71.

References

1. Vysockaja O.A. O kriterijah otnesenija sub#ektov predprinimatelstva k malomu i srednemu biznesu // Vestnik Samarской гуманитарной академии. Serija «Pravo». 2012. no. 2(12). pp. 94–96.

2. Dunaeva A.I., Udachin N.O. Malyj biznes v Rossijskoj Federacii: opredelenie kolichestvennyh i kachestvennyh harakteristik // NAUKA-RASTUDENT.RU. 2014. no. 3(03-2014) / [Jelektronnyj resurs] Rezhim dostupa. URL: <http://nauka-rastudent.ru/3/1277>.

3. Postanovlenie Pravitelstva RF «O predelnyh znachenijah vyruchki ot realizacii tovarov (rabot, uslug) dlja kazhdoj kategorii sub#ektov malogo i srednego predprinimatelstva» no. 101 ot 09 fevralja 2013 g.

4. Rabcevich A.A.. Innovacionnaja orientacija rynka truda v jekonomicheskom razvitii regiona // Izvestija Irkutskoj gosudarstvennoj jekonomicheskoj akademii. 2014. no. 4. pp. 262–265.

5. Sploshnoe federalnoe statisticheskoe nabljudenie za dejatel'nostju sub#ektov malogo i srednego predprinimatelstva 2011 goda [Jelektronnyj resurs] // Sajt Federalnoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. URL: gks.ru (data obrashhenija 12.10.2014).

6. Federalnyj zakon «O razvitii malogo i srednego predprinimatelstva v Rossijskoj Federacii» no. 209-FZ ot 24 ijulja 2007 g.

7. Hasanova G.A., Rabcevich A.A. Problemy razvitija chelovecheskogo kapitala v Rossii // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2013. no. 5–2(12). pp. 70–71.