

structure in the new conditions of digital application, with the formation and implementation of the necessary implementation of economic cooperation.

Keywords: digital environment, technical and economic relations, institutional transformations, business structure, IT production, institute of property, intensification, information space, business entity, neoeconomics.

References

1. Bezrukov V., Ostakovich G. Ocenka innovacionnoj deyatel'nosti promyshlennyh predpriya-tij // Ekonomist. 2016. № 5. P. 37 – 41.
2. Upravlenie v social'noj sfere: sostoyanie, problemy i tendencii razvitiya. Monografiya / Pod red. T.V. Ignatovoj, S.P. Kyurdzhieva. Rostov n/D.: YURIU RANHiGS, 2018. 200 p.
3. Markova V.D. Problemy razvitiya infrastruktury podderzhki innovacionnoj deyatel'no-sti // Innovacii. 2016. № 3 (209). P. 39 – 41.
4. Kuznecova S.A., Markova V.D. Osobennosti razvitiya vysokotekhnologichnogo biznesa // Ekonomika. Professiya. Biznes. 2016. № 3-1. P. 7 – 11.
5. Revina S.N. Ekonomicheskie otnosheniya i ekonomicheskie sistemy // Evrazijskij yuridicheskij zhurnal. Evrazijskij nauchno-issledovatel'skij institut problem prava. 2016. № 2 (93). P. 359 – 361.
6. Kozlov A.N. Institucional'naya ustojchivost' v izmeneniyah prostranstva ekonomicheskikh vzaimootnoshenij // Vestnik Instituta družby narodov Kavkaza. Teoriya ekonomiki i upravleniya narodnym hozyajstvom. 2018. № 2 (46). P. 8 – 13.
7. Kiril'chuk O.V. Institucional'nye izmeneniya kak uslovie povysheniya konkurentosposobnosti ekonomiki // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2015. № 8. P. 53 – 55.
8. Mau V.A. Ekonomika i vlast': opyt postkommunisticheskoy transformacii. M.: Izdatel'skij dom "Delo" RANHiGS, 2017. 349 p.
9. Samoshkova L.D. Revolyucionnyj harakter institucional'nyh izmenenij v perekhodnoj ekonomike na primere Rossii i ih posledstviya dlya obshchestva // Problemy regional'noj ekonomiki. 2015. № 31. P. 81 – 89.
10. Rodionova E.V. Finansovye aspekty upravleniya intellektual'noj sobstvennost'yu // Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk. 2016. № 51. P. 206 – 209.
11. Belkin V.N., Belkina N.A. Puti povysheniya innovacionnoj aktivnosti predpriyatij // Ekonomika regiona. 2013. № 1. P. 238 – 242.
12. Simonin P.V., Alekseenko V.B., Bogacheva T.V. Institucionalizaciya social'nogo korporativizma i konfliktov v Rossijskoj Federacii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 10-1. P. 1006 – 1009.

УДК 338

DOI: 10.22394/2079-1690-2021-1-2-126-134

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (КЕЙС ВАРИАТИВНОСТИ ВЫБОРА)

Малкова Татьяна Борисовна	доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика инноваций и финансов», Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (600000, Россия, г. Владимир, ул. Горького, 87). E-mail: mtb37@yandex.ru
Короткова Полина Сергеевна	магистрант направления «Экономика» кафедры «Экономика инноваций и финансов», Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (600000, Россия, г. Владимир, ул. Горького, 87). E-mail: mtb37@yandex.ru

Аннотация

В исследовании проведен анализ возможностей экономического роста предприятий малого и среднего бизнеса. Проанализированы финансово-экономические показатели, показывающие динамику состояния предприятия. Представлены результаты исследования факторов, влияющих на экономический рост предприятий. Оценены возможности наращивания темпов экономического роста, условия при которых бизнес будет устойчиво расти в нынешних условиях ограничений.

Ключевые слова: экономический рост, факторы развития бизнеса, показатели экономического роста предприятия, факторы сдерживания развития бизнеса, методы оценки экономического роста предприятия, субъекты бизнеса, инновационное развитие, стратегия развития предприятия, управление предприятием.

Обеспечение экономического роста предприятий малого и среднего бизнеса реального сектора – одна из приоритетных задач, стоящих перед руководством и собственниками предприятий, региональных правительств. В условиях ограничений и пандемии, усугубления экономического кризиса перед субъектами бизнеса возникают новые вызовы и риски, преодоление которых становится все затруднительнее. Даже российская государственная политика в области поддержки бизнеса не в полной мере способна нивелировать эти негативные влияния.

Перед менеджментом и владельцами бизнеса встает чаще вопрос, каким образом обеспечить планомерный и стабильный рост его прибыли и сохранить бизнес в долгосрочной перспективе.

В связи с этим ниже предлагаются целевые индикаторы инновационного развития России до 2020 г. В табл. 1 представлены целевые индикаторы инновационного развития Российской Федерации [1 – 2].

Таблица 1

Целевые индикаторы инновационного развития РФ

Индикатор	Показатель
Рост ВВП инновационного сектора в общей структуре ВВП	17-20 %
Рост инновационной продукции в общем объеме производимой продукции	20-35 %
Рост доли компаний, использующих в промышленности инновационные технологии	40-50%
Рост доли отечественного экспорта в общемировой структуре экспорта инновационных товаров	2%
Рост доли РФ на высокотехнологичных мировых рынках	5 – 10%

С авторской позиции, экономический рост любого субъекта хозяйствования при этом будет обусловлен системным и целенаправленным развитием всей структуры ресурсов компании по направлениям, определенным в стратегии развития предприятия.



Рис. 2. Факторы экономического роста хозяйствующего субъекта [3]

Обеспечение взвешенной политики управления компаний в целом, основанной на риск-ориентированном и процессном подходе к управлению предприятием. Для этого необходимо правильно оценивать уровень влияния отдельных факторов экономического развития [3].

Анализ возможностей экономического роста проводили на примере ООО «Декстер». Поставленная цель для ООО «Декстер» достигается решением ряда задач: обеспечение качества продукта (услуги); повышение качества сервисного обслуживания; обеспечение эффективного взаимодействия с внешними и внутренними заказчиками; развитие сервиса сопутствующих услуг. Основными видами деятельности компании являются: теплые и холодные остекления; установка жалюзи; установка подоконников; защита лоджии и балкона сайдингом; укладка напольного покрытия на балкон и лоджию; отделка стен и потолка, продажа готовой продукции из ПВХ (окна, двери, лоджии); доставка и монтаж продукции из ПВХ; внутренняя и внешняя отделка оконных и дверных проемов после установки; оказание услуг по замеру оконных и дверных проемов.

Поставщиками продукции являются заводы «Schtandart» в г. Иванове и завод «Prime» в г. Ярославле. Завод «Schtandart» существует на российском рынке уже более десяти лет, является одним из лидеров в области производства пластиковых окон, выпуская более 2500 единиц изделий. Отличается процессным подходом к контролю качества продукции, т.е. обеспечивает ее качество на всех этапах процесса – от заказа до доставки клиенту.

В настоящий момент рынок пластиковых окон во Владимире перенасыщен. Основными конкурентами компании ООО «Декстер» являются (табл. 1).

Таблица 1

Анализ конкурентоспособности компаний на рынке Владимирской области

Фактор	Декстер	Найс	Спектр
На рынке	Более 10-ти лет	Более 7-ми лет	Более 11-ти лет
Цена	От 6-ти тыс.	От 3000 руб.	От 7ми тыс.
Акции	Стекло Clima Guard Solar (светоотражающее) за 300 рублей. Набор по уходу за окнами в подарок	Снижены цены на полное остекление квартиры; при заказе от 100 тыс. особые гарантийные условия.	Нет
Гарантии	1 год	3 года	До 5-ти лет.
Постгарантийное обслуживание	Да	Да	Да
Сроки изготовления	От 10 дней	От 10 дней	От 5-ти дней.
Бесплатные замеры	Да	Входят в стоимость окон	да
Возможность онлайн-заказа и оплаты окон	Да	Да	Да
Спектр услуг	Окна, балконы, лоджии, фурнитура, эксклюзивные немецкие подоконники «Данке» и «Меллер», все виды жалюзи, входные группы, офисные перегородки.	Окна, балконы, лоджии, жалюзи и роллеты, натяжные потолки, фурнитура, эксклюзивные подоконники	Окна, балконы и лоджии, фурнитура, роллеты, профильные системы, стеклопакеты STIS, жалюзи, офисные перегородки, входные группы, ролетные, откатные и секционные ворота
Сотрудники	Небольшой штат. Квалификация.	Большой штат сотрудников. Опыт от 13 лет. Квалификация.	Квалификация. Строгий контроль.
Возможность заказа дизайнерских окон	Да	Да	Да
Контроль качества	Да	Да	Да

Оценим эффективность компаний в области выделенных выше факторов по пятибалльной системе. В целом можно сказать, что предприятие находится на среднем уровне конкурентоспособности в регионе. Его сильными сторонами в сравнении с конкурентами являются: акции; качество продукции; широкий ассортимент. Очевидный минус – отсутствие гарантии дольше 1 года.

Колебания заработной платы в течение 2017 – 2019 гг. можно обозначить как незначительные. Ее рост по отношению к 2018 г. (+ 3%) соответствовала темпу инфляции (рост 2,7 %

по данным издания «Коммерсант.ру»). Понижение заработной платы в 2019 г. связано с падением доходности предприятия. Таким образом, можно отметить следующие особенности финансово-хозяйственной деятельности предприятия: это предприятие специализируется на востребованном продукте или услуге, спрос на продукцию регулярно растет. При этом негативным фактором является перенасыщение рынка конкурентами, продукция которых имеет примерно то же качество при более выгодных ценовых и гарантийных условиях.

В таблице 2 представлены результаты финансового анализа ООО «Декстер».

Таблица 2

Финансовый анализ деятельности ООО «Декстер»

Показатель	2017, тыс.руб.	Изм.	2018, тыс. руб.	Изм.	2019, тыс. руб.
Выручка	11 109	+ 395 (3,5)	11 504	- 6 868 (- 60%)	4 636
Себестоимость продаж	5 362	1478	6 910	- 4 741 (68%)	2 619
		-26%			
Валовая прибыль	5 747	-1153	4 594	- 2 577 (56%)	2 017
		-20%			
Коммерческие расходы	0	-	0	-	0
Управленческие расходы	0	-	0	-	0
Прибыль от продаж	5 747	- 1153 (20%)	4 594	- 2 577 (56%)	2 017
Доходы от участия в других организациях	0	-	0		0
Прочие доходы	9	703	712	- 712 (100%)	0
Прочие расходы	324	- 207 (64%)	117	- 84 (71,7 %)	33
Прибыль до налогообложения	5 432	-243	5 189	- 3 205 (61 %)	1 984
		-4%			
Налог	0	-	0	-	0
Чистая прибыль	5 432	-243	5 189	- 3 205 (61 %)	1 984
		-4%			

Наметилась тенденция снижения выручки и чистой прибыли предприятия в течение последних нескольких лет, в сравнение с финансовыми результатами 2017 – 2019 гг.; падение себестоимости продаж исключает существенное влияние стоимости технологий или материалов (сырья) на падение финансовых результатов. Падение общей конкурентоспособности предприятия на Владимирском рынке, либо несоответствующая современным реалиям методология продвижения товара на рынок, неэффективный маркетинг.

Анализ финансовых результатов обосновывает необходимость разработки стратегии экономического роста предприятия, для чего необходим анализ ряда дополнительных факторов.

Из представленного исследования видно, что наблюдается падение и заниженные показатели общей рентабельности организации, свидетельствующие о проведении неэффективной финансовой политики. Падение рентабельности активов показывает, что оборотные активы организации не приносят достаточно прибыли, то есть финансовое управление организации тоже нуждается в изменении подходов, особенно в условиях нестабильности национальной валюты и падении ее курса; падение рентабельности продукции может говорить о неэффективной стратегии выборе поставщиков, определении самой продуктовой линейки и оказываемых услуг.

Анализ рентабельности предприятия ООО «Декстер»

Позиция	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Прибыль до налогообложения, тыс. руб. (2300)	5432	5189	1984
Выручка, тыс. руб. (2110)	11109	11504	4636
Рентабельность общая	0,48	0,45	0,4
Прибыль, тыс. руб. (2400)	5432	5189	1984
Выручка, тыс. руб. (2110)	11109	11504	4636
Рентабельность продаж	1	0,66	0,77
Прибыль от продаж, тыс. руб. (2200)	5727	4594	2017
Себестоимость, тыс. руб. (2120)	5362	6910	2619
Рентабельность продукции	0,48	0,45	0,42
Прибыль, тыс. руб. (2400)	5432	5189	1984
Средняя величина активов, тыс.руб.(определяется как среднее значение показателей строки 1200 на начало и конец периода)	42765	32351	22044
Рентабельность активов	0,13	0,16	0,09

На предприятии имеются лишь оборотные активы, то есть речь идет о нефондоемком бизнесе, который не требует дополнительных финансовых вливаний на амортизацию. В связи с этим нормальным следует считать пороговое значение от 0,5 до 0,7 (или 50 % – 70 % собственного капитала предприятия).

На предприятии существует дисбаланс в сторону дебиторской задолженности, с одной стороны, положительно влияет на ликвидность компании, с другой, как было сказано, имеет место отток финансов компании из оборота, что может негативно отразиться на всей ее деятельности. Исходя из этого, можно полагать, что финансовое состояние нестабильное, и основные проблемы заметны в нерациональном использовании финансовых ресурсов компании.

Таблица 4

Оценка стоимости компании ООО «Декстер»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Прибыль, тыс. р. (2400)	5432	5189	1984
Краткосрочные обязательства, тыс. р. (1500)	199,7	233	761
Капитал и резервы, тыс. р. (1300)	2527	1883	2426
Коэффициент капитализации	0,07	0,1	0,3
Стоимость компании, тыс. руб.	77600	51890	6613

Основываясь на проведенном анализе отдельных направлений хозяйственной деятельности предприятия, проведем анализ факторов, влияющих на экономический рост. Для этого используем метод SWOT-анализа.

Следует уточнить, что далеко не все данные факторы будут оказывать влияние на деятельность компании в равной степени. Так, в области сильных сторон предприятия на данный момент следует особенно выделить следующие факторы: в области конкурентоспособности продукции – широкая линейка продуктов, качество предлагаемых окон и комплектующих и наличие устоявшейся клиентской базы, которым осуществляется гарантийное обслуживание; в области финансовых показателей – стабильно высокая финансовая независимость предприятия, ликвидность активов (т.е. способность покрыть ими текущие обязательства), отсутствие внеоборотных фондемоких активов, требующих дополнительных финансовых вливаний на их поддержание, амортизацию.

Что касается слабых сторон предприятия, то здесь можно выделить: в области качества продукции – недостаточно эффективное соотношение цены и качества; короткий срок гарантии на окна, отсутствие индивидуальной бонусной системы для лояльных клиентов. Между тем, пластиковые окна являются товаром, который со временем требует ряда сопутствующих услуг – профилактика, ремонт, демонтаж и т.д.

Общая матрица факторов SWOT-анализа по предприятию ООО «Декстер»

Силы	Слабости
- широкий ассортимент продукции для покупателей с разным бюджетом;	- не самая низкая цена за аналогичное качество;
- качество продукции;	- короткий срок бесплатного гарантийного обслуживания;
- наличие устоявшейся клиентской базы;	- отсутствие развитой бонусной системы;
- высокие показатели финансовой независимости и устойчивости;	- малочисленность штатного состава работников;
- удобная структура активов (отсутствие внеоборотных активов снижает финансовые риски предприятия);	- стабильное падение показателей выручки, прибыли, при некотором росте себестоимости продаж;
- предприятие относится к МСП, следовательно, имеется поддержка от государства, особый режим налогообложения;	- неэффективное управление оборотными активами – заработанные предприятием деньги обесцениваются вместо того, чтобы приносить стабильный доход;
- квалифицированный персонал, умение работать с клиентами;	- отсутствие грамотной стратегии мотивации персонала;
- малочисленность штатного состава обеспечивает возможность непосредственной коммуникации между руководством и подчиненными;	- отсутствие грамотной стратегии пиара компании в сети интернет, малоинформативный сайт.
- удобный механизм обратной связи.	
Возможности	Угрозы
- открытие нового направления бизнеса и охват новых ниш;	- усугубление общемирового экономического кризиса и падение покупательской способности населения;
- расширение клиентской базы в связи с активным расширением городской застройки;	- перенасыщение рынка пластиковых окон, его ограниченность Владимирской областью;
- появление новых заводов, предоставляющих продукцию и комплектующие по более низким ценам;	- нестабильность национальной валюты;
- расширение рынка (на ближайшие области);	- рост международной напряженности;
- закрытие ряда предприятий в связи с их банкротством;	- рост числа конкурентов с более выгодными предложениями;
- появление новых технологических решений.	- отмена «упрощенки» и ЕНВД;
	- нестабильность, связанная с эпидемией коронавируса, падение числа заказов;
	- изменение государственной политики взаимодействия с малым и средним бизнесом;
	- закрытие заводов-поставщиков;
	- увеличение цен на окна и комплектующие.

Источник: комплексное исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Наименее критичное воздействие, с нашей точки зрения, окажут следующие факторы: рост числа конкурентов с более выгодными предложениями – в ближайшее время развитие малого и среднего бизнеса маловероятно. Компании, напротив, будут закрываться ввиду снижения покупательской способности клиентов; отмена упрощенной системы налогообложения и ЕНВД, но возможность отмены специальных налоговых режимов в текущих условиях крайне мала; изменение государственной политики взаимодействия с малым и средним бизнесом – в текущий год государство проявило лояльность к предприятиям в области налоговых проверок, некоторые компании получили финансовую поддержку, а ключевая ставка ЦБ РФ снижена до 4,25 %; закрытие заводов-поставщиков – тоже маловероятный прогнозный сценарий в связи с тем, что оба предприятия, с которыми сотрудничает ООО «Декстер» имеют положительную динамику прибыли и широкий круг контрагентов, обеспечивающих их прибыльность и финансовую устойчивость.

Наиболее дестабилизирующими факторами являются: усугубление общемирового экономического кризиса, падение покупательской способности населения; перенасыщение местного рынка, вынужденное увеличение цен на продукцию.

Стратегия прорыва или наиболее оптимистичный сценарий включает в себя инвестирование части оборотных средств в развитие дополнительного комплекса услуг компании, которые позволят расширить и удержать клиентскую базу. Также следует расширить штат менеджеров для привлечения новых клиентов с использованием новых методик привлечения. Для обеспечения эффективного сбыта на предприятии основной рекламной площадкой должен стать сайт компании, позволяющий общаться с менеджерами посредством онлайн-мессенджеров (skype, telegram, whatsapp) [6]. Дополнительно следует: зарегистрировать странички компании в социальных сетях (vk, ok, Instagram, facebook), где должна быть информация о скидках, бесплатных акциях и других бонусах от компании для новых и постоянных клиентов.

Таблица 6

Матрица попарного сравнения факторов SWOT-анализа для ООО «Декстер»

Силы и возможности «Стратегия прорыва»	Силы и угрозы «Стратегия переходного периода»
<p>Наиболее вероятным сценарным прогнозом видится расширение клиентской базы компании, для чего необходимо разработать новые стратегии и подходы к клиентской работе, нацеленные не только на привлечение, но и на удержание клиентов. Это может подразумевать:</p> <p>- новые способы работы с клиентами (горячие и холодные звонки, непосредственные контакты с руководством строительных компаний как основа поиска оптовых клиентов);</p> <p>- использование части оборотных активов для разработки новых продуктов и отдельных клиентских предложений.</p>	<p>Использование части оборотных активов для изменения подходов к ценообразованию. Учитывая текущую экономическую ситуацию, нецелесообразно массово снижать цены, лучше использовать гибкие подходы к ценовой политике, направленные на удержание клиентов в базе, разработкой акций и временно действующих спецпредложений (например, в период зима-весна, когда спрос на окна традиционно падает).</p> <p>Часть активов следует использовать для разработки гибкой системы мотивации сотрудников, основанной на КПИ, то есть чем больше клиентов приводится и договоров заключается, тем выше ежемесячная премия сотрудника при условии соблюдения трудовой и корпоративной дисциплины, лояльности к компании и умения общаться с клиентом.</p>
Возможности и слабости «Стратегия переходного периода»	Слабости и угрозы «Стратегия выживания»
<p>Благодаря активному строительству в городе стратегии как экстенсивного (привлечение новых), так и интенсивного (их удержания) развития клиентской базы даже в условиях падения спроса с вероятностью окажутся эффективными.</p> <p>В обязанности менеджеров следует также ввести изучение технологических новинок – новых типов профилей, индивидуальных дизайнерских предложений, которые позволят расширить клиентскую базу за счет люксового сегмента.</p>	<p>Ликвидность предприятия позволит даже при развитии неблагоприятных факторов избежать банкротства и уходу в убыточность. Для этого необходимо, во-первых, развивать спектр дополнительных услуг, себестоимость которых стремится к нулю (увеличить гарантийный срок следует в любом случае); а также изменить подходы к управлению персоналом. Для этого целесообразнее пропорционально увеличить нагрузку и заработную плату сотрудников, нежели расширять штат. Некоторого падения прибыли в любом случае не избежать, но и уход предприятия в убыточность маловероятен.</p>

С целью мотивации персонала предприятия возможно внедрение мониторинга показателей KPI [5]. Система показателей KPI для анализируемого предприятия по оценке оплаты труда представлены в табл. 7.

Уровень реализации плановых показателей является основным качеством, влияющим на оценку работников. Определяется количеством заключенных сделок в процентном отношении к запланированным [5,6].

Целью экономического роста коммерческого предприятия является прежде всего увеличение количества и качества материальных ресурсов, что возможно благодаря рационализации расходов на реализацию и обеспечение высокой прибыли [4].

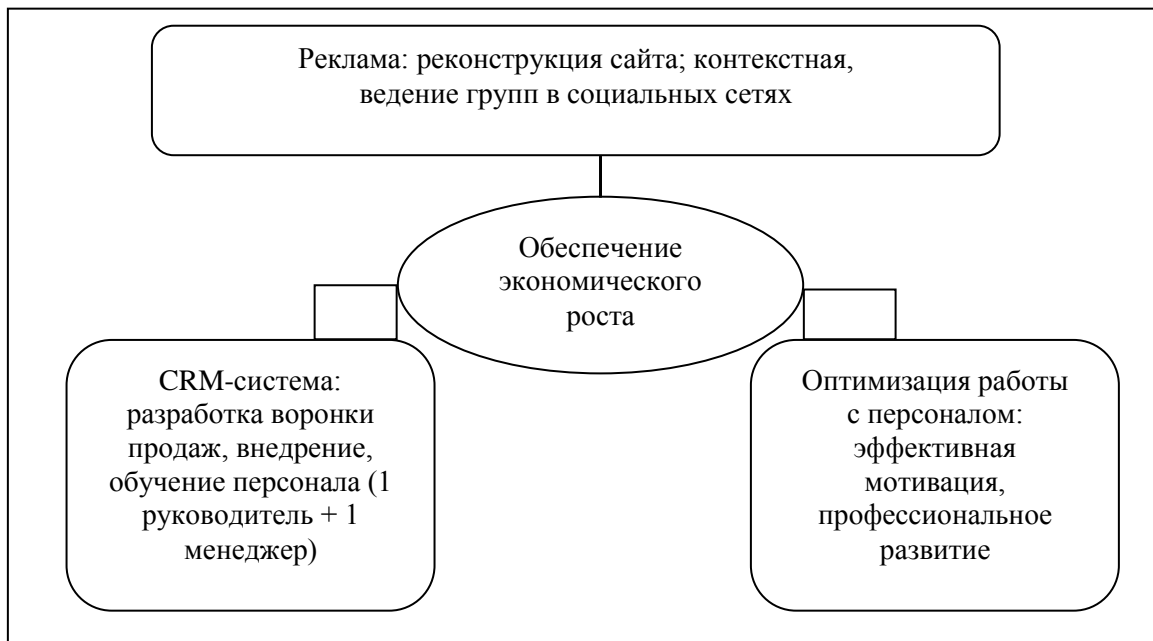


Рис. 1. Направления совершенствования политики предприятия в целях обеспечения экономического роста

Таблица 7

Система показателей КРІ и оценка их влияния на оплату труда сотрудника

Критерий ценности	Градация ценности	Уровень заработка (в мес.)
Уровень реализации плановых показателей (P)	120 и выше	+ 20% к заработной плате
	100-110	+10 % к заработной плате
	85-100	0
Уровень трудовой дисциплины (D)	0 – 1 нареканий	Без изменений
	От 2-х до 5-ти нареканий	-2,05
	Более 5-ти нареканий	-5,1
Уровень профессионализма Менеджера (M)	Более 1-го положительного отзыва	5%
Уровень компетентностей ©	0-1 отзыв	Без изменений
	Более 2- отзывов	- 2 – 5%
Уровень компетентностей ©	Полное соответствие	Без изменений
	Неполное соответствие	- 2 – 5 %.

Принципами экономического роста являются: системность; сбалансированность; устойчивость; всеохватность; инновационность; эффективное нормативное правовое (государственное) регулирование; экологическую безопасность [7]. На наш взгляд, внедрение инноваций и грамотное развитие человеческого капитала предприятий, как наиболее важного фактора наиболее важного, составляющего экономический рост в настоящее время.

Методами оценки экономического роста, являются методы финансового анализа, инвестиционного, факторного анализа, показывающих финансовую независимость предприятия. Кроме того, необходимо оценить влияние внешних и внутренних факторов на состояние прибыли, капитала, активов, инвестиционной и инновационной активности предприятия для разработки грамотной стратегии его роста

Литература

1. Зайков К.А. Статистическое исследование факторов экономического роста территории. Диссертация на соискание степени кандидата экономических наук. – 8.00.12. – Новосибирск, 2019. – 186 с.
2. Игошин А.Н., Черемухин А.Д. Сущность экономического роста, его темпы и измерители // Вестник НГИЭИ. 2015. № 2. С. 52 – 58.
3. Дадашова Т.А. Диалектика понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2017. № 2 (58). С. 11 – 18.
4. Зосименко Э.В. Человеческий фактор в обеспечении устойчивости функционирования современной организации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1. С. 138 – 140.
5. Тащицина Е.С. Инновационные технологии в авиационном секторе как фактор экономического роста предприятий // Бизнес-образование в экономике знаний. 2020. № 2. С. 88 – 90.
6. Короткова П.С. Прогнозирование экономического роста коммерческого предприятия. [Электронный ресурс] / Дни науки студентов Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых – URL: https://docs.google.com/document/d/1pHyxa_Feg0-3l2VWtG7l_kzlutbSJBf/edit?rtopof=true (дата обращения: 01.02.2021 г.)
7. Воротникова Т.Н. Кадровая политика как фактор повышения эффективности деятельности предприятия // «Научно-практический журнал Аллея Науки». 2018. № 6(22). С. 1 – 4.

Malkova Tatyana Borisovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics of Innovation and Finance, Vladimir State University named after Alexander Grigoryevich and Nikolai Grigoryevich Stoletov (87, Gorky St., Vladimir, 600000, Russian Federation). E-mail: mtb37@yandex.ru

Korotkova Polina Sergeevna, Master's Degree in Economics, Department of Economics of Innovation and Finance, Vladimir State University named after Alexander Grigoryevich and Nikolai Grigoryevich Stoletov (87, Gorky St., Vladimir, 600000, Russian Federation). E-mail: mtb37@yandex.ru

ARGUMENTATION OF GROWTH STRATEGY OF REAL SECTOR ENTERPRISE (CASE OF VARIABLE CHOICE)

Abstract

The study analyzes the economic growth opportunities of small and medium-sized businesses. The financial and economic indicators showing the dynamics of the state of the enterprise are analyzed. The results of the study of factors affecting the economic growth of enterprises are presented. The possibilities of increasing the rate of economic growth, the conditions under which the business will grow steadily in the current conditions of restrictions are evaluated.

Keywords: *economic growth, business development factors, enterprise economic growth indicators, business development containment factors, methods of assessing enterprise economic growth, business entities, innovative development, enterprise development strategy, enterprise management.*

References

1. Zajkov K.A. Statisticheskoe issledovanie faktorov ekonomicheskogo rosta territorii. Dissertaciya na soiskanie stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. – 8.00.12. – Novosibirsk, 2019. – 186 p.
2. Igoshin A.N., Chheremuhin A.D. Sushchnost' ekonomicheskogo rosta, ego tempy i izmeriteli // Vestnik NGIEI. 2015. № 2. P. 52 – 58.
3. Dadashova T.A. Dialektika ponyatij «ekonomicheskij rost» i «ekonomicheskoe razvitie» // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika». 2017. № 2 (58). P. 11 – 18.
4. Zosimenko E.V. Chelovecheskij faktor v obespechenii ustojchivosti funkcionirovaniya sovremennoj organizacii // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2018. № 1. P. 138 – 140.
5. Tacishchina E.S. Innovacionnye tekhnologii v aviacionnom sektore kak faktor ekonomicheskogo rosta predpriyatij // Biznes-obrazovanie v ekonomike znaniy. 2020. № 2. P. 88 – 90.
6. Korotkova P.S. Prognozirovanie ekonomicheskogo rosta kommercheskogo predpriyatiya. [Elektronnyy resurs] / Dni nauki studentov Vladimirskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Aleksandra Grigor'evicha i Nikolaya Grigor'evicha Stoletovyh – URL: https://docs.google.com/document/d/1pHyxa_Feg0-3l2VWtG7l_kzlutbSJBf/edit?rtopof=true (data obrashcheniya: 01.02.2021 g.)
7. Vorotnikova T.N. Kadrovaya politika kak faktor povysheniya effektivnosti deyatelnosti predpriyatiya // «Nauchno-prakticheskij zhurnal Alleya Nauki». 2018. № 6(22). P. 1 – 4.