

УДК 338.1

САЙФУЛЛИНА ФАРИДА МАРАТОВНА

к.э.н., доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью ФГБОУ ВО
«Казанский государственный архитектурно-строительный университет»,
e-mail: ufk22@bk.ru

МУСТАФИНА ЛИЛИЯ РАСИЛОВНА

доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве,
кандидат экономических наук ФГБОУ ВО
«Казанский государственный архитектурно-строительный университет»
e-mail: belliq@yandex.ru

МАХМУТОВА АИДА АЙРАТОВНА

бакалавр 4 курса, направленность (профиль): «Техническая эксплуатация
объектов жилищно-коммунального хозяйства и городской инфраструктуры»
ФГБОУ ВО «Казанский государственный архитектурно-строительный университет»
e-mail: aidamahmutova@mail.ru

САЛАХУТДИНОВА ЛЕЙСАН ИЛЬСУРОВНА

бакалавр 2 курса, направленность (профиль):
«Экспертиза и управление недвижимостью» ФГБОУ ВО
«Казанский государственный архитектурно-строительный университет»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И КРУПНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Аннотация. Цель работы. Целью настоящей статьи является анализ финансово-экономических показателей строительных компаний малого и крупного бизнеса инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан. **Метод или методология проведения работы.** В ходе исследования использованы системный и целевой подход, обобщение, методы сравнительного и финансово-экономического анализа. Основой данной работы являются фундаментальные труды отечественных и зарубежных учёных по анализу финансово-экономических показателей. Для сбора первичной качественной и количественной информации применяли данные бухгалтерской отчетности. **Результаты.** Предложен алгоритм расчетов, позволяющий провести сравнительный анализ финансово-экономических показателей. **Область применения результатов.** Результаты проведенного исследования могут использоваться на практике при планировании стратегически важных вопросов хозяйствования и функционирования инвестиционно-строительного комплекса. **Выводы.** Практическое использование предлагаемой методики создаст предпосылки для повышения эффективности деятельности малого и крупного предпринимательства в инвестиционно-строительном комплексе.

Ключевые слова: малое и крупное предпринимательство, малый и крупный бизнес, строительные компании, финансово-экономические показатели, коэффициент.

SAYFULLINA FARIDA MARATOVNA

Ph. D. in Economics, associate Professor of the Department of real estate expertise and management
Kazan state University of architecture and civil engineering,
e-mail: ufk22@bk.ru

MUSTAFINA LILIA RASILOVNA

associate Professor of Economics and entrepreneurship in construction,
candidate of economic Sciences
"Kazan state University of architecture and civil engineering»
e-mail: belliq@yandex.ru

MAKHMUTOVA AIDA AYRATOVNA

bachelor of 4 years, orientation (profile): "Technical operation
objects of housing and communal services and urban infrastructure»
Kazan state University of architecture and civil engineering»
e-mail: aidamahmutova@mail.ru

SALAHUTDINOVA LEYSAN ILSUROVNA

bachelor of 2 years, orientation (profile):
Real estate expertise and management
"Kazan state University of architecture and civil engineering»

**COMPARATIVE ANALYSIS OF SMALL AND LARGE BUSINESSES
ENTREPRENEURSHIP IN THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION SECTOR
REGIONAL DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)**

Abstract. Purpose of work. The purpose of this article is to analyze the financial and economic indicators of construction companies of small and large businesses of the investment and construction complex of the Republic of Tatarstan. **Method or methodology of the work.** The research uses a systematic and targeted approach, generalization, methods of comparative and financial and economic analysis. The basis of this work is the fundamental works of domestic and foreign scientists on the analysis of financial and economic indicators. We used accounting data to collect primary qualitative and quantitative information. **Results.** A calculation algorithm is proposed that allows for a comparative analysis of financial and economic indicators. **Scope of the results.** The results of the research can be used in practice when planning strategically important issues of management and functioning of the investment and construction complex. **Conclusions.** The practical use of the proposed methodology will create prerequisites for improving the efficiency of small and large businesses in the investment and construction complex.

Keywords: small and large business, small and large business, construction companies, financial and economic indicators, coefficient.

Развитие крупного и малого предпринимательства в инвестиционно-строительном комплексе Республики Татарстан способствует взаимодействию предпринимательских структур, которая обеспечивает формирование существенной доли доходной части бюджета всех уровней [1, 4–5, 8–10, 18, 19, 27]. В данной статье сравнительному анализу подвергается совокупность компаний, зарегистрированных на территории Республики Татарстан, основанному на исследовании особенностей функционирования субъектов малого и крупного бизнеса в строительстве [10, 23]. Оценка финансового состояния предприятия по показателям ликвидности имущества, оборачиваемости активов, коэффициентов финансового состояния, рентабельности капитала и прибыльности деятельности позволяет провести обобщенную оценку состояния, тенденций и динамики развития субъектов предпринимательской деятельности за 2017 г. в строительной отрасли. Исследованию данной тематики посвящены работы многих российских ученых-экономистов – Агейкиной М.С., Алхазова А.А., Бортника И.М., Золотарева А.П., Киселева В.Н., Газя Е.Н., Романенко Е.В., Комарова А.Г., Богданова С.Ю., Личнова А.В., Ахметова А.Р., Кравченко Н.А., Кузнецовой С.А., Юсуповой А.Т., Крапивина В.А., Лисс Б.И., Погосян В.В., Поцелуева Н.В., Скорик М.А., Толстякова И.И., Парамзиной Н.М., Денисовой А.А. и др. [2, 3, 6, 7, 11–17, 20–22, 24–26].

Для проведения сравнительного анализа финансово-экономических показателей выделим строительные компании по виду деятельности:

- работы по монтажу стальных строительных конструкций (группа А);
- производство электромонтажных работ (группа В);
- строительство жилых и нежилых зданий (группа Д).

В исследовании работы по монтажу стальных строительных конструкций (группа А) выполняют организации сопоставимого масштаба деятельности – микропредприятия с выручкой от 10 до 120 млн руб., производство электромонтажных работ (группа В) осуществляют малые компании с выручкой от 120 до 800 млн руб. в год, а строительство жилых и нежилых зданий (группа Д) ведут крупные строительные компании с выручкой свыше 2 млрд руб. При этом все представленные компании являются ближайшими конкурентами организаций сопоставимого масштаба рассматриваемой деятельности.

Работы по монтажу стальных строительных конструкций выполняют микропредприятия Республики Татарстан, со средним уровнем активов анализируемых компаний 73 млн руб. и выручкой 105 млн руб. (группа А). В группе В сгруппированы малые строительные компании по производству электромонтажных работ со средним уровнем активов 746 млн руб. и выручкой 622 млн руб. В группе Д представлены крупные компании Республики Татарстан по виду деятельности «Строительство жилых и нежилых зданий», со средним уровнем активов 3624 млрд руб. и выручкой 5023 млрд руб.

Сравнивая показатели актива баланса, можно отметить, что в крупных компаниях сосредоточены наибольшие объемы, в силу того что крупные компании обладают большим производственным потенциалом. Исследования показали, что активы рассматриваемых крупных компаний составляют до 10 млрд руб., средний уровень которых – 3624 млрд руб.

Анализируя три группы строительных компаний, можно отметить, что наибольшие показатели имущественного состояния соответствуют крупным компаниям, имеющим большие возможности развития. В малых организациях нормативные значения финансовых показателей в сравнении с крупными организациями существенно отличаются. Несомненно, что крупные строительные компании финансово более независимы и имеют расширенные возможности привлечения средств со стороны по сравнению с малыми структурами, однако и те, и другие испытывают сложности функционирования в современных условиях.

Сравнительный анализ финансово-экономических показателей строительных компаний малого и крупного бизнеса инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан выполняется по ключевым финансовым коэффициентам, представленным в табл. По результатам сравнительного анализа сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния организаций.

Сводная таблица средних значений показателей финансово-экономического развития строительных компаний Республики Татарстан

Показатели	Компании по монтажу стальных строительных конструкций (группа А)	Компании по производству электромонтажных работ (группа В)	Компании по строительству жилых и нежилых зданий (группа Д)
1	2	3	4
Коэффициент автономии	0,295	0.143	0.105
Коэффициент обеспеченности собствен. оборот. средствами	0,176	0.057	-0.041
Коэффициент покрытия инвестиций	0,32	0.125	0.293
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.749	0.175	0.11
Коэффициент текущей ликвидности	2.5	1.131	2
Коэффициент быстрой ликвидности	1.175	0.823	1.508
Рентабельность активов	4.5	3.992	-0.508
Рентабельность продаж	6.533	9.323	9.988
Кредиторская задолженность	1562	676525	4615781
Норма чистой прибыли	2.375	1.654	-0.623
Баланс	73480	746562	10960285
Основные средства	16801	676525	162474
Выручка	105648	622982	5023053
Чистая прибыль	7873	15202	64066
Компании	микрокомпании	малые	крупные

Проведенный анализ показателей показывает, что финансовая независимость по большинству организаций не имеет устойчивой тенденции к росту, соответственно имеются проблемы с наличием собственных средств. Устойчивость финансового положения организации зависит также от деловой активности организации. В стабильной экономике, если дебиторская задолженность организации превышает кредиторскую задолженность, это нередко рассматривается как показание мощного наращивания оборота и не считается негативным сигналом. Однако в условиях инфляции такое положение отрицательно отражается на финансовых результатах деятельности.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, долю оборотных активов компании, финансируемых за счет собственных средств предприятия, коэффициент используется как признак несостоятельности (банкротства) организации. Считается, что самые низколиквидные (внеоборотные) активы должны финансироваться за счет самых устойчивых источников – собственного капитала. Более того, должна остаться еще некоторая часть собственного капитала для финансирования текущей деятельности. Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Исследования показали, что в микрокомпаниях по монтажу стальных строительных конструкций среднее значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составляет 0,176 (рис. 1), на малых предприятиях с выручкой от 120 до 800 млн руб. в год, выполняющих электромонтажные работы, среднее значение 0,143 (рис. 2), у крупных компаний, осуществляющих строительство жилых и нежилых зданий, имеет значение -0,041 (рис. 3). Показатель имеет отрицательное значение, что указывает на негативное состояние обеспеченности собственными средствами, т. е. все оборотные средства сформированы за счет кредитов и займов. Дефицит собственных оборотных средств приводит к снижению оборотов, сокращению производства, делает деятельность предприятия невозможной.

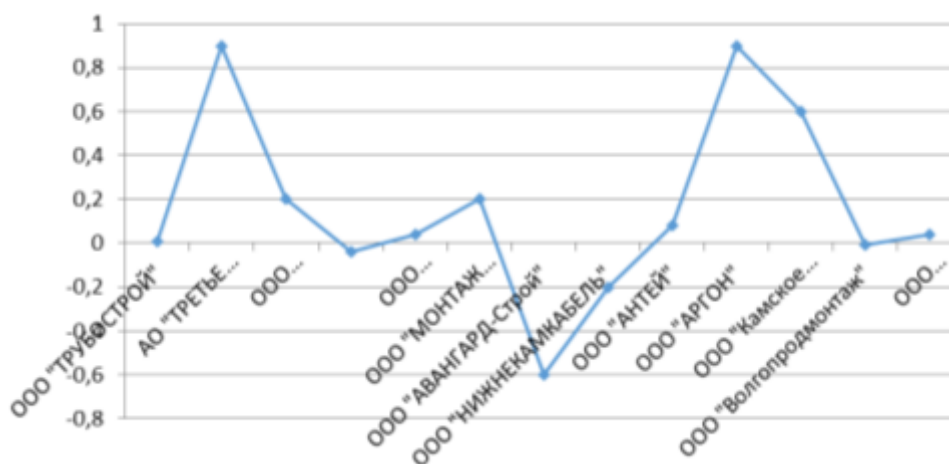


Рис. 1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами компаний по виду деятельности «Работы по монтажу стальных строительных конструкций» (группа А)

При росте коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами увеличивается собственный капитал, растет финансовая устойчивость, происходит рост числа платежеспособных контрагентов и снижение кредиторской задолженности. Таким образом, наибольшее значение отмечено в группе А 0,176 (рис. 4), обеспечивая круговорот фондов для проведения любого технологического процесса.

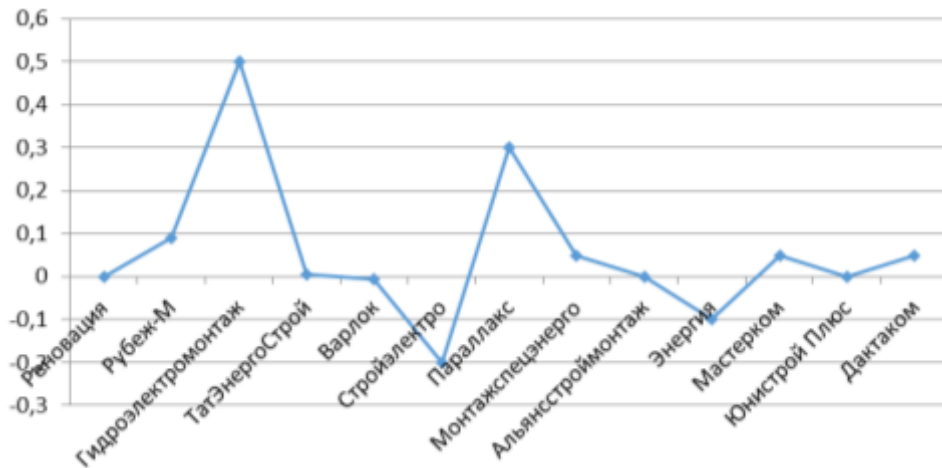


Рис. 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами компаний по виду деятельности: «Производство электромонтажных работ» (группа В)

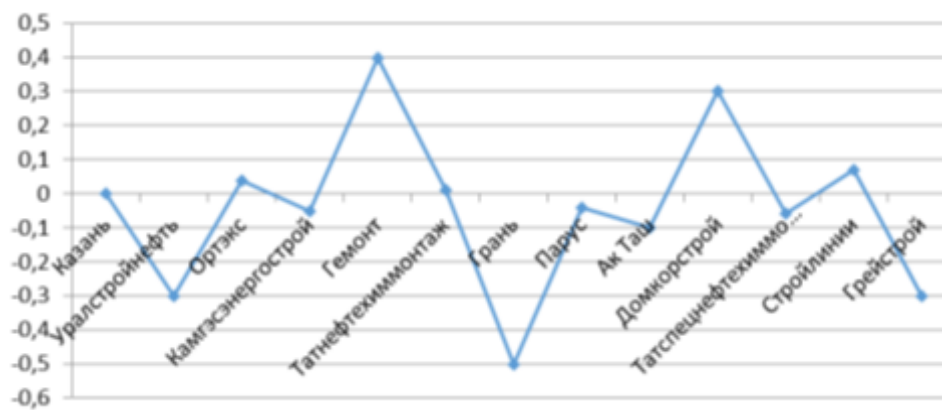


Рис. 3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами компаний по виду деятельности: «Строительство жилых и нежилых зданий» (группа Д)

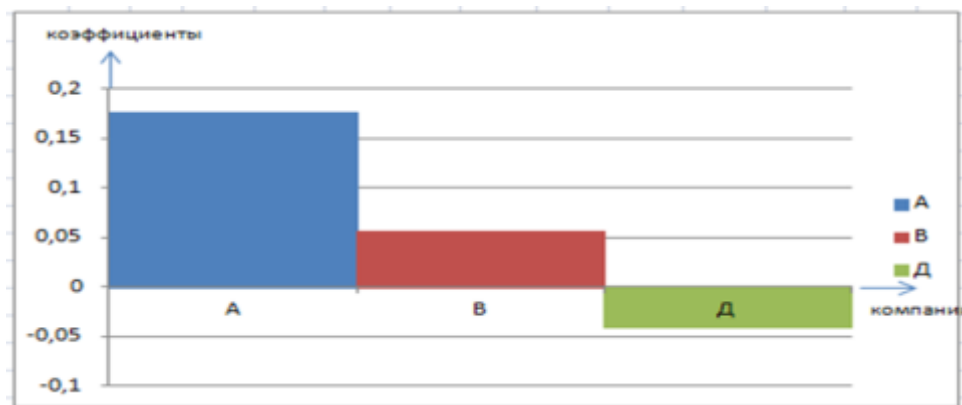


Рис. 4. Среднее значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами строительных компаний

Исследования показали, что среднее значение коэффициента автономии 0,295 в группе А (рис. 5), 0,143 в группе В (рис. 6), 0,105 в группе Д (рис. 7). При этом значение коэффициента всех анализируемых компаний меньше минимального порогового значения 0,6, что говорит о том, что происходит прирост активов, приобретенных в долг, падает финансовая устойчи-

вость, возрастает финансовая зависимость от внешних источников.

Чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние компании, тем вероятнее у организации больше возможности погасить долги за счет собственных средств. Несомненно, что крупные строительные компании финансово более независимые и имеют расширенные возможности привлечения средств со стороны по сравнению с малыми структурами. Однако коэффициент автономии микрокомпаний по монтажу стальных строительных конструкций со средним значением 0,295 выше по сравнению с другими двумя группами компаний (рис. 8).

На фоне небольших производственных мощностей малого бизнеса объем выпущенной продукции гораздо меньше, чем у других, более крупных производителей, однако больше издержек производства. Также малый бизнес весомерно проигрывает по уровню информационного и программного обеспечения, что сказывается на невозможности проведения маркетингового анализа своей деятельности.

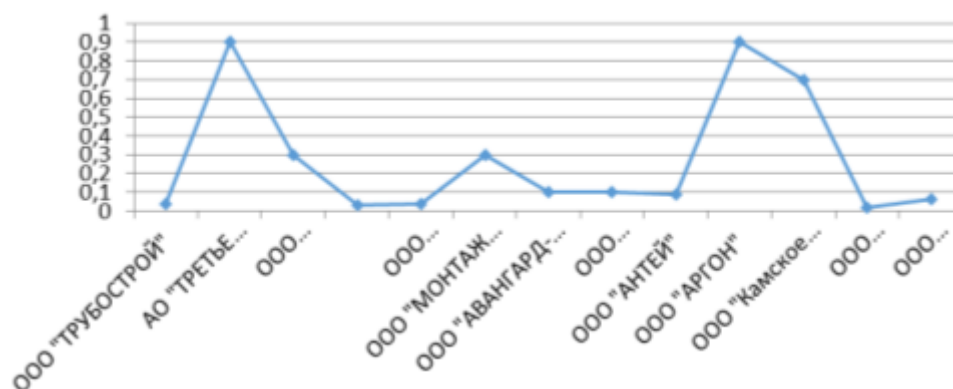


Рис. 5. Коэффициент автономии компаний по виду деятельности «Работы по монтажу стальных строительных конструкций» (группа А).

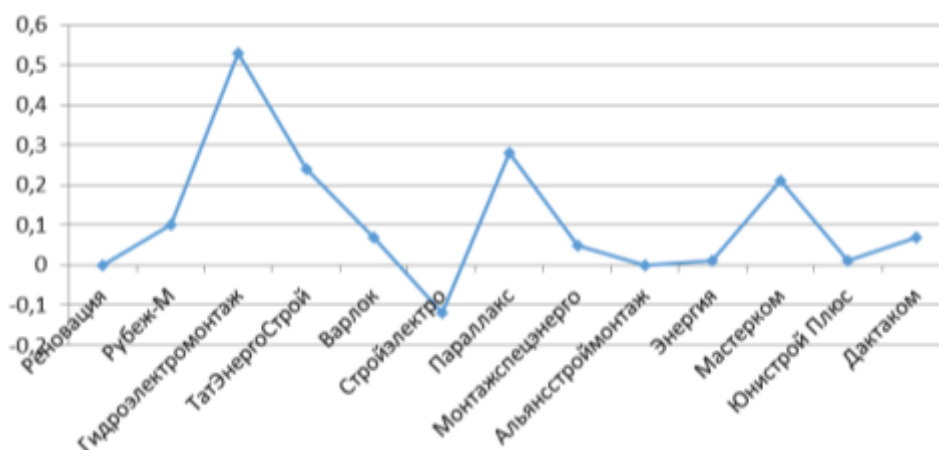


Рис. 6. Коэффициент автономии компаний по виду деятельности «Производство электромонтажных работ» (группа В)

Анализ коэффициента текущей ликвидности исследуемых строительных компаний показал, что в группе А среднее значение равно 2,5, (рис. 9), в группе В – 1,131 (рис. 10), в группе Д имеет среднее значение, равное 2 (рис. 11). Таким образом, крупные строительные компании наиболее обеспечены оборотными средствами и платежеспособны.

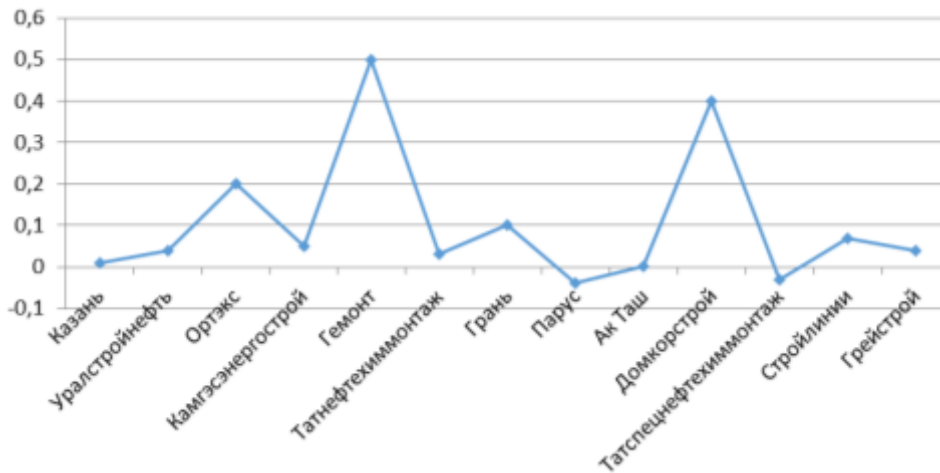


Рис. 7. Коэффициент автономии компаний по виду деятельности «Строительство жилых и нежилых зданий» (группа Д)

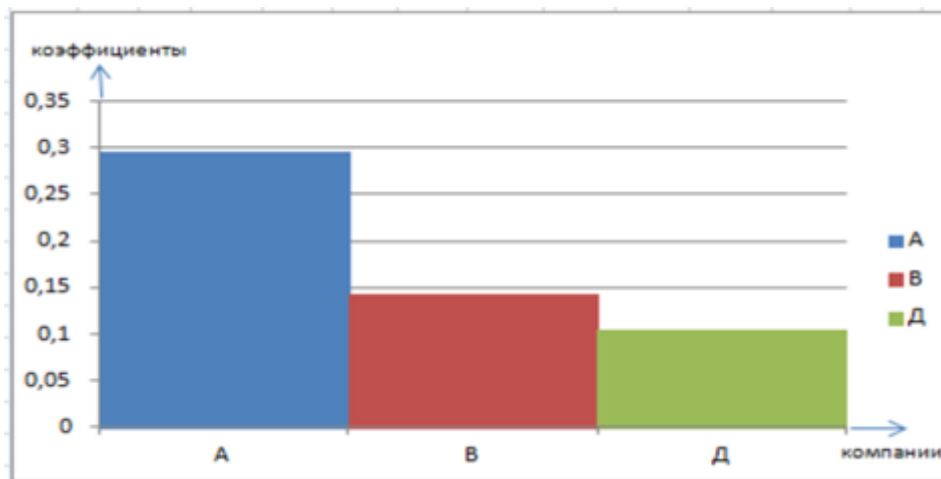


Рис. 8. Коэффициент автономии строительных компаний

Близость этого значения к единице, в группе компаний, выполняющих электромонтажные работы, говорит о сдерживании темпов развития предприятия. Отказавшись от привлечения заемного капитала, организации лишаются дополнительного источника финансирования прироста активов (имущества), за счет которых можно увеличить доходы. Вместе с тем это уменьшает риски ухудшения финансовой состоятельности при неблагоприятном развитии ситуации; значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, и такая тенденция характерна для анализируемых компаний.

Нормальным считается значение коэффициента, равное 2, при этом как низкое, так и высокое соотношение имеет неблагоприятную тенденцию. Значение более 3 свидетельствует о нерациональной структуре капитала.

Рассмотрим тенденции изменения коэффициента быстрой ликвидности, который характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств компании может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. На рис. 12 представлены результаты исследования средних значений анализируемых коэффициентов.

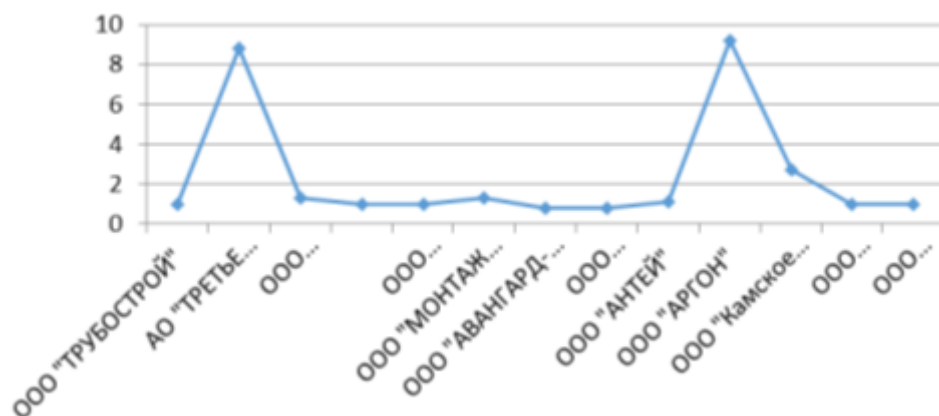


Рис. 9. Коэффициент текущей ликвидности компаний по виду деятельности «Работы по монтажу стальных строительных конструкций» (группа А)

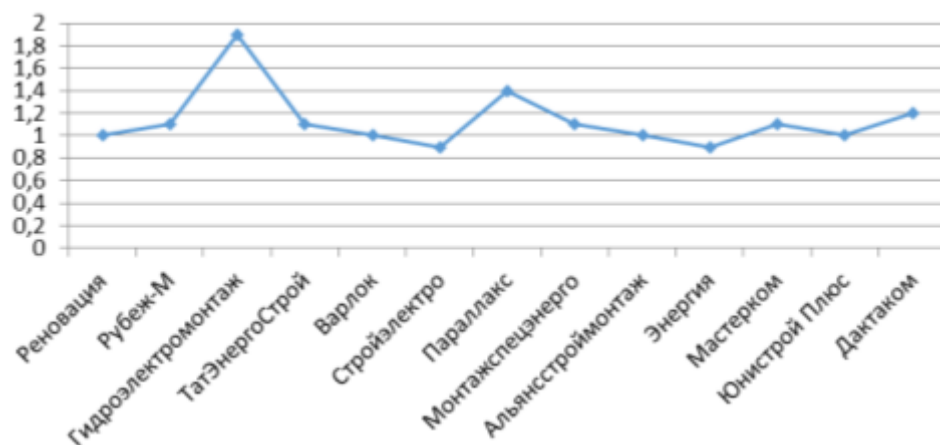


Рис. 10. Коэффициент текущей ликвидности компаний по виду деятельности «Производство электромонтажных работ» (группа В)

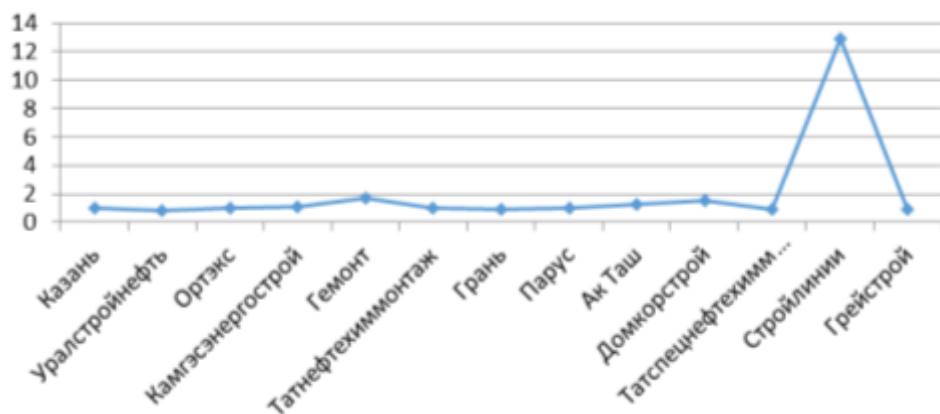


Рис. 11. Коэффициент текущей ликвидности компаний по виду деятельности «Строительство жилых и нежилых зданий» (группа Д)

Анализ коэффициента рентабельности активов показывает, насколько качественно используется имущество компании и насколько эффективно руководство управляет им. Можно отметить, что наибольший показатель коэффициента рентабельности активов у компаний группы А – среднее значение 4,5%, на малых предприятиях В – 3,992%, у крупных компаний Д получили отрицательное значение - 0,508%, что говорит о том, что компании работают в убыток. Однако и эти величины достаточно низкие, если сравнивать со значениями международной

практики 15%, против 4% российских компаний. Как известно, снижение коэффициента рентабельности активов приводит к сокращению чистой прибыли, увеличению затрат на производство и реализацию продукции, снижению оборачиваемости активов.

Эффективность достижения получения прибыли позволяет оценить расчет нормы чистой прибыли, показателя, который демонстрирует, сколько прибыли содержится в каждом рубле выручки. Оптимальным является значение на уровне 8–20% и выше. Исследования рентабельности продаж показали, что наибольшее значение показывают крупные компании 9,988%, у малых компаний 9,323%, у микрокомпаний 6,533%. При этом коэффициент нормы чистой прибыли крупных компаний, осуществляющих строительство жилых и нежилых зданий, находится в диапазоне от – 6,7 до 2,1, среднее значение – 0,623. Наибольший показатель нормы чистой прибыли у микрокомпаний 2,375%, где основными определяющими факторами развития являются масса прибыли, скорость оборота капитала, структура затрат вложенных денег, спрос и предложения на рынке (рис. 12).

Исследования коэффициента покрытия инвестиций показали, что наибольшее среднее значение показателя у компаний группы А 0,32, наименьшее среднее значение у компаний группы В 0,125, в крупных компаниях группы Д средний показатель составляет 0,293.

Таким образом, коэффициент покрытия инвестиций рассматриваемых компаний менее 0,7–0,8, что говорит о том, что организации не могут рассчитаться с кредиторами по той причине, что использованы краткосрочные займы и привлечены на короткие сроки денежные средства для покупки внеоборотных активов (зданий, оборудования и т. п.), которые принесут денежную отдачу позже.

Показатели имущественного состояния строительных компаний Республики Татарстан показывают наибольшие значения крупных компаний в силу их масштабов (рис. 13).

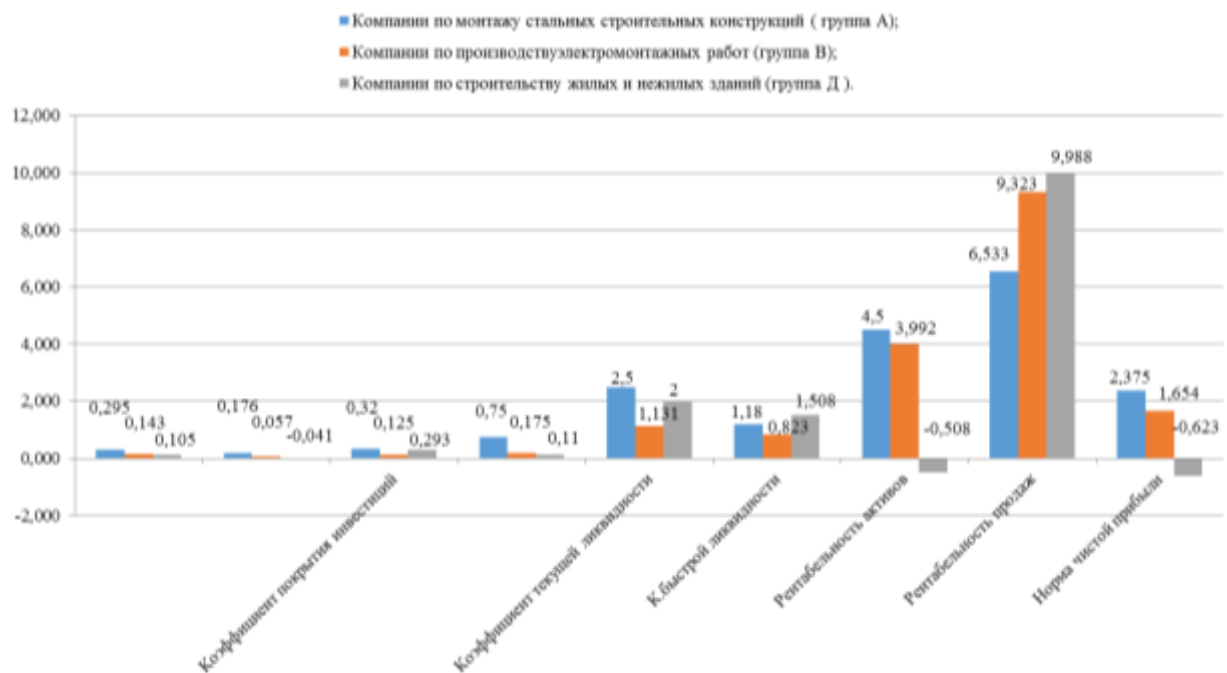


Рис. 12. Финансово-экономические показатели строительных компаний Республики Татарстан

В целом, исследования компаний группы А и В малых структур показали, что они, сконцентрировавшись на ключевой деятельности, своим базовым потенциалом занимают свою рыночную нишу в непростых экономических условиях, создавая благоприятные условия для оздоровления экономики. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов, развивается конкурентная среда, создаются новые возможности развертывания творческих сил и использования свободных производственных мощностей. Рыночные перспективы малых фирм должны быть связаны с их главными преимуществами – гибкостью и мобильностью, позволяющими оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка.

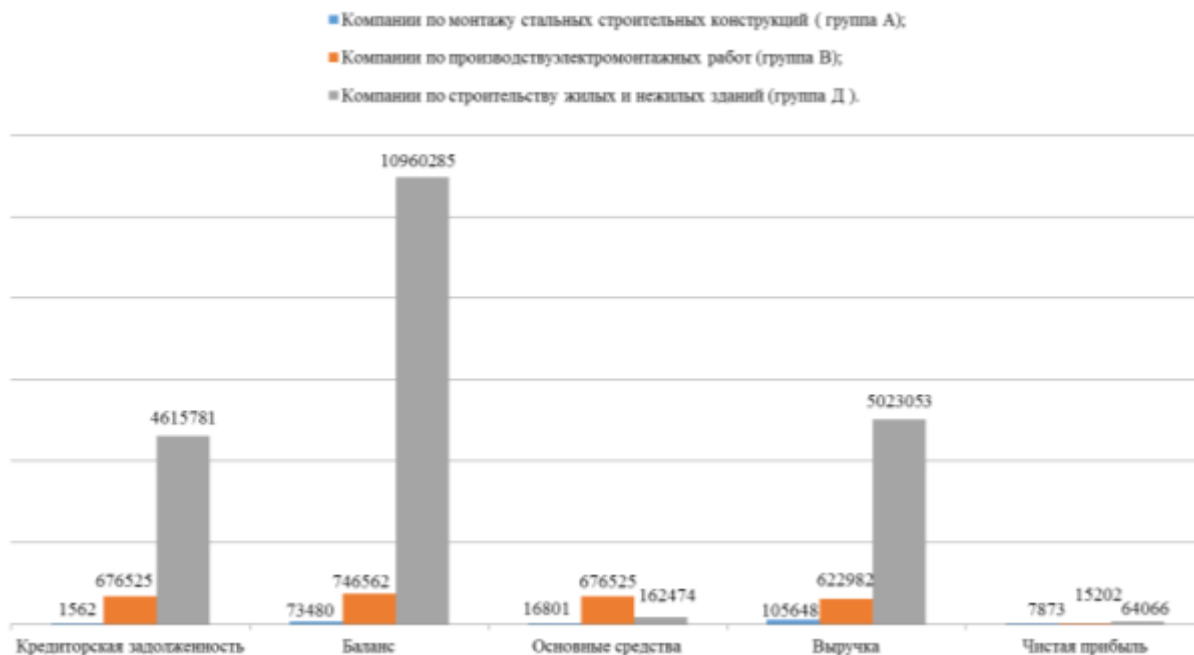


Рис. 13. Показатели имущественного состояния строительных компаний Республики Татарстан

Таким образом, в крупных компаниях наблюдается противоречивая ситуация, когда при более мощном потенциале, по сравнению с малыми микропредприятиями, наблюдается наименьшая обеспеченность собственными финансовыми средствами (-0,041), отрицательная норма прибыли (-0,623), отрицательная рентабельность активов (-0,508%), наименьший коэффициент автономии (0,105) и коэффициент абсолютной ликвидности (0,11), наибольшая кредиторская задолженность (4615.781 млн руб.) (рис. 13). При этом рентабельность продаж в крупных компаниях (9,988%) ненамного выше, чем в малых компаниях по производству электромонтажных работ (9,323%) (рис. 12).

Исходя из данных обобщенного анализа, можно утверждать, что строительная деятельность сохраняет статус проблемной отрасли экономики страны. Строительный рынок сильно монополизирован, что препятствует развитию конкурентной среды. Так, в настоящее время на десятку крупных компаний-лидеров приходится 72% от всех текущихстроек в Республике Татарстан. При этом в 2017 г. в республике было введено 2 млн 408 тыс. кв. м жилья. Достигнута обеспеченность жилой площадью в среднем на одного жителя 26,1 кв. м. Из-за высокой степени монополизации отрасли, административных барьеров и коррупционной составляющей государственные заказы, особенно с крупным финансированием, являются прерогативой лишь определенного перечня подрядчиков. Другие строительные организации участвуют в этих проектах, как правило, лишь в виде субподрядной деятельности.

Среди первоочередных мер, которые предприниматели ждут от государства, можно выделить снижение налогов (65,4% респондентов), увеличение объемов финансовой поддержки (57,5%), а также снижение административных барьеров (51,5%). Снижение популярности такого метода регулирования, как нефинансовая поддержка объясняется тем, что в условиях кризиса представители малого бизнеса предпочитают видеть более осязаемые результаты поддержки.

Литература

1. Абдуханова, Н. Г., Камалетдинова, Г. Д., Зейнетдинова, Г. Р. Анализ вероятности снижения рисков в инвестиционно-строительной отрасли за счет применения блокчейн-технологии // *Финансы и кредит*. 2019. Т. 25. № 8 (788). С. 1907–1917.
2. Агейкина, М. С. Анализ форм взаимодействия крупного и малого бизнеса // *Проблемы современной экономики*. 2012. № 1 (41). С. 149–151.
3. Алхазов, А. А. Формирование организационно-правового механизма интеграции малого, среднего и крупного бизнеса в региональной экономической системе // *Вестник Евразийской академии админи-*

стративных наук. 2017. № 3 (40). С. 29–34.

4. Бахарева, О. В. Концепция территориального развития региона : реальная VS-цифровая инфраструктура // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2019. № 1 (119). С. 37.

5. Боровских, О. Н. Индустриальные парки как механизм повышения инвестиционной привлекательности региона (на примере Республики Татарстан) // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 3. С. 787–800.

6. Бортник, И. М., Золотарев, А. П., Киселев, В. Н. и др. Инструменты анализа инновационной деятельности малого предпринимательства в России // Инновации. 2013. № 3. С. 26–38.

7. Газя, Е. Н., Романенко, Е. В. Процессы формирования стратегии поведения субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства в условиях инновационной конкуренции // Техника и технологии строительства. 2019. № 1 (17). С. 29–34.

8. Гареев, И. Ф. Институты развития инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан : анализ ситуации и дальнейшие перспективы // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 21. С. 2837–2848.

9. Зайнуллина, Д. Р. Критический анализ инновационного развития Республики Татарстан // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 3. С. 823–832.

10. Клещева, О. А. Исследование факторов, определяющих уровень доступности жилья в условиях инновационного развития экономики Республики Татарстан // Вестник экономики, права и социологии. 2017. № 4. С. 57–62.

11. Комаров, А. Г., Богданов, С. Ю., Личнов, А. В. Малый бизнес и занятость в России и за рубежом // Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40). С. 183–186.

12. Комаров, А. Г., Ахметов, А. Р. Развитие малых предприятий в Республике Башкортостан в условиях экономического кризиса // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). С. 151–153.

13. Кравченко, Н. А., Кузнецова, С. А. Взаимосвязь величины компаний и инновационного поведения // Инновации. 2014. № 4 (186). С. 72–76.

14. Кравченко, Н. А., Кузнецова, С. А., Юсупова, А. Т. Развитие инновационного предпринимательства на уровне региона // Регион : экономика и социология. 2011. № 1. С. 140–161.

15. Крапивин, В. А. Трансформационные тенденции в развитии систем управления производственно-экономическими системами // Вестник Нижегородского института управления. 2017. № 1 (42). С. 7–15.

16. Кузнецова, С. А. Малый и средний бизнес : инновационные приоритеты и проблемы развития // Регион : экономика и социология. 2016. № 2 (90). С. 201–221.

17. Лисс, Б. И., Романенко, Е. В. Государственная поддержка и развитие сектора малого и среднего предпринимательства региона в условиях неоиндустриализации // Техника и технологии строительства. 2017. № 4 (12). С. 31–37.

18. Мустафина, Л. Р., Сайфуллина, Ф. М., Гильманова, Г. Р. Инновационные подходы к реализации проектов доступного арендного жилья в регионе // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2018. № 12 (118). С. 26.

19. Мухаррамова, Э. Р. Влияние кризисов на деятельность строительных предприятий // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2018. № 12 (118). С. 14.

20. Погосян, В. В. Современное состояние кредитного рынка России и тенденции развития кредитных отношений банков с предприятиями малого и среднего бизнеса // Кант. 2015. № 3 (16). С. 86–89.

21. Поцелуев, Н. В. Проблемы крупного бизнеса и пути их решения в России // Экономика и бизнес : теория и практика. 2019. № 10-2 (56). С. 64–66.

22. Романенко, Е. В. Особенности развития и взаимодействия малого, среднего и крупного предпринимательства // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. 2011. № 3 (21). С. 60–65.

23. Сайфуллина, Ф. М., Клещева, О. А. Моделирование и практические обобщения в области инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 21. С. 2865–2874.

24. Скорик, М. А., Романенко, Е. В. Особенности развития субъектов малого и среднего предпринимательства Омского региона в условиях формирования экономики инновационного типа // Техника и технологии строительства. 2019. № 3 (19). С. 37–42.

25. Толстяков, И. И., Парамзина, Н. М., Денисова, А. А. Перспективы развития крупного и малого бизнеса в России // Транспортное дело России. 2018. № 4. С. 43–45.

26. Юсупова, А. Т. Рыночная власть крупных корпораций : региональные особенности и различия // Регион : экономика и социология. 2013. № 4 (80). С. 281–299.

27. Устинова, Л. Н., Устинов, А. Э., Рожков, В. Л. Математическое моделирование при исследовании интеллектуального капитала строительной отрасли Российской Федерации // Экономический анализ : теория и практика. 2017. Т. 16. № 2 (461). С. 389–398.

References:

1. Abduhanova, N. G., Kamaletdinova, G. D., Zejnetdinova, G. R. Analiz veroyatnosti snizheniya riskov v investicionno-stroitel'noj otrasli za schet primeneniya blokchejn-tehnologii // Finansy i kredit. 2019. Т. 25. № 8 (788). С. 1907–1917.

2. Agejkina, M. S. Analiz form vzaimodejstviya krupnogo i malogo biznesa // Problemy sovremennoj ekonomiki. 2012. № 1 (41). С. 149–151.

3. Alhazov, A. A. Formirovanie organizacionno-pravovogo mekhanizma integracii malogo, srednego i krupno-

- go biznesa v regional'noj ekonomicheskoy sisteme // *Vestnik Evrazijskoj akademii administrativnyh nauk*. 2017. № 3 (40). S. 29–34.
4. Bahareva, O. V. *Koncepciya territorial'nogo razvitiya regiona : real'naya VS-cifrovaya infrastruktura // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami : elektronnyj nauchnyj zhurnal*. 2019. № 1 (119). S. 37.
5. Borovskih, O. N. *Industrial'nye parki kak mekhanizm povysheniya investicionnoj privlekatel'nosti regiona (na primere Respubliki Tatarstan) // Voprosy innovacionnoj ekonomiki*. 2019. T. 9. № 3. S. 787–800.
6. Bortnik, I. M., Zolotarev, A. P., Kiselev, V. N. i dr. *Instrumenty analiza innovacionnoj deyatel'nosti malogo predprinimatel'stva v Rossii // Innovacii*. 2013. № 3. S. 26–38.
7. Gazya, E. N., Romanenko, E. V. *Processy formirovaniya strategii povedeniya sub'ektov malogo, srednego i krupnogo predprinimatel'stva v usloviyah innovacionnoj konkurencii // Tekhnika i tekhnologii stroitel'stva*. 2019. № 1 (17). S. 29–34.
8. Gareev, I. F. *Instituty razvitiya investicionno-stroitel'nogo kompleksa Respubliki Tatarstan : analiz situacii i dal'nejshie perspektivy // Rossijskoe predprinimatel'stvo*. 2016. T. 17. № 21. S. 2837–2848.
9. Zajnullina, D. R. *Kriticheskij analiz innovacionnogo razvitiya Respubliki Tatarstan // Voprosy innovacionnoj ekonomiki*. 2019. T. 9. № 3. S. 823–832.
10. Kleshcheva, O. A. *Issledovanie faktorov, opredelyayushchih uroven' dostupnosti zhil'ya v usloviyah innovacionnogo razvitiya ekonomiki Respubliki Tatarstan // Vestnik ekonomiki, prava i sociologii*. 2017. № 4. S. 57–62.
11. Komarov, A. G., Bogdanov, S. YU., Lichnov, A. V. *Malyj biznes i zanyatost' v Rossii i za rubezhom // Problemy sovremennoj ekonomiki*. 2011. № 4 (40). S. 183–186.
12. Komarov, A. G., Ahmetov, A. R. *Razvitie malyh predpriyatij v Respublike Bashkortostan v usloviyah ekonomicheskogo krizisa // Problemy sovremennoj ekonomiki*. 2012. № 1 (41). S. 151–153.
13. Kravchenko, N. A., Kuznecova, S. A. *Vzaimosvyaz' velichiny kompanij i innovacionnogo povedeniya // Innovacii*. 2014. № 4 (186). S. 72–76.
14. Kravchenko, N. A., Kuznecova, S. A., YUsupova, A. T. *Razvitie innovacionnogo predprinimatel'stva na urovne regiona // Region : ekonomika i sociologiya*. 2011. № 1. S. 140–161.
15. Krapivin, V. A. *Transformacionnye tendencii v razvitiy sistem upravleniya proizvodstvenno-ekonomicheskimi sistemami // Vestnik Nizhegorodskogo instituta upravleniya*. 2017. № 1 (42). S. 7–15.
16. Kuznecova, S. A. *Malyj i srednij biznes : innovacionnye priority i problemy razvitiya // Region : ekonomika i sociologiya*. 2016. № 2 (90). S. 201–221.
17. Liss, B. I., Romanenko, E. V. *Gosudarstvennaya podderzhka i razvitie sektora malogo i srednego predprinimatel'stva regiona v usloviyah neoindustrializacii // Tekhnika i tekhnologii stroitel'stva*. 2017. № 4 (12). S. 31–37.
18. Mustafina, L. R., Sajfullina, F. M., Gil'manova, G. R. *Innovacionnye podhody k realizacii proektov dostupnogo arendnogo zhil'ya v regione // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami : elektronnyj nauchnyj zhurnal*. 2018. № 12 (118). S. 26.
19. Muharramova, E. R. *Vliyanie krizisov na deyatel'nost' stroitel'nyh predpriyatij // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami : elektronnyj nauchnyj zhurnal*. 2018. № 12 (118). S. 14.
20. Pogosyan, V. V. *Sovremennoe sostoyanie kreditnogo rynka Rossii i tendencii razvitiya kreditnyh otnoshenij bankov s predpriyatiyami malogo i srednego biznesa // Kant*. 2015. № 3 (16). S. 86–89.
21. Poceluev, N. V. *Problemy krupnogo biznesa i puti ih resheniya v Rossii // Ekonomika i biznes : teoriya i praktika*. 2019. № 10-2 (56). S. 64–66.
22. Romanenko, E. V. *Osobennosti razvitiya i vzaimodejstviya malogo, srednego i krupnogo predprinimatel'stva // Vestnik Sibirskoj gosudarstvennoj avtomobil'no-dorozhnoj akademii*. 2011. № 3 (21). S. 60–65.
23. Sajfullina, F. M., Kleshcheva, O. A. *Modelirovanie i prakticheskie obobshcheniya v oblasti innovacionnogo razvitiya investicionno-stroitel'nogo kompleksa // Rossijskoe predprinimatel'stvo*. 2016. T. 17. № 21. S. 2865–2874.
24. Skorik, M. A., Romanenko, E. V. *Osobennosti razvitiya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva Omskogo regiona v usloviyah formirovaniya ekonomiki innovacionnogo tipa // Tekhnika i tekhnologii stroitel'stva*. 2019. № 3 (19). S. 37–42.
25. Tolstyakov, I. I., Paramzina, N. M., Denisova, A. A. *Perspektivy razvitiya krupnogo i malogo biznesa v Rossii // Transportnoe delo Rossii*. 2018. № 4. S. 43–45.
26. YUsupova, A. T. *Rynoch'naya vlast' krupnyh korporacij : regional'nye osobennosti i razlichiya // Region : ekonomika i sociologiya*. 2013. № 4 (80). S. 281–299.
27. Ustinova, L. N., Ustinov, A. E., Rozhkov, V. L. *Matematicheskoe modelirovanie pri issledovanii intellektual'nogo kapitala stroitel'noj otrasli Rossijskoj Federacii // Ekonomicheskij analiz : teoriya i praktika*. 2017. T. 16. № 2 (461). S. 389–398.