УДК 334.01

Анна Владимировна Чурашкина, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента, ФГОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
e-mail: annch1508@gmail.com

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Целью *данной работы является расширение спектра методических подходов к оценке стратегического развития предпринимательских структур как синтеза изменения их активности и эффективности деятельности. В основе количественных оценок предпринимательской и управленческой активности, эффективности предпринимательской и управленческой деятельности приняты показатели трансакционных, управленческих издержек и прибыли. С использованием индексного* ***метода*** *разработаны показатели, характеризующие типы активности и уровни эффективности управленческой и предпринимательской деятельности. Предложены авторские аналитические матрицы развития предпринимательских структур, устанавливающие качественные и количественные взаимосвязи предпринимательской (управленческой) активности и эффективности предпринимательской (управленческой) деятельности. Данные матрицы обеспечивают решение комплекса научно-практических задач, связанных с исследованием: жизненного цикла развития предпринимательских структур; эволюции эффективности предпринимательской и управленческой деятельности; процессов замещения предпринимательской и управленческой активности; трансформации организационного развития; стратегического развития предпринимательских структур как синтетического процесса изменения их активности и эффективности деятельности. Это позволяет охарактеризовать предложенные матрицы как дополнительный инструмент обоснования стратегических управленческих решений, касающихся развития предпринимательских структур.*

Ключевые слова: *предпринимательские структуры, предпринимательская активность, управленческая активность, эффективность предпринимательской деятельности, эффективность управленческой деятельности, взаимосвязи, оценка, стратегическое развитие.*

Введение

Среди многочисленных работ, где основательно изучены проблемы развития предпринимательства, недостаточно представлены исследования, в которых раскрывались бы методические аспекты оценки стратегического развития предпринимательских структур в контексте развития их предпринимательской, управленческой активности и эффективности предпринимательской, управленческой деятельности.

Оценка стратегического развития предпринимательских структур является сложной дефиницией, для изучения которой требуется разработка определенных методологических оснований. Поэтому материалы данной статьи являются логическим продолжением предыдущих публикаций, в которых изложено содержание, методические подходы к анализу, показатели оценки предпринимательской, управленческой активности [9] и эффективности предпринимательской, управленческой деятельности [10].

Общая рабочая гипотеза решения задачи, обозначенной в названии настоящей статьи, заключается в следующем: совместное рассмотрение эффективности предпринимательской, управленческой деятельности и предпринимательской, управленческой активности, позволяет выйти на комплексные характеристики стратегического развития предпринимательских структур. Инструментом реализации данной задачи выступают так называемые матричные методы, которые «… при решении сложных многоуровневых и многофакторных проблем развития являются одним из действенных способов принятия управленческих решений и оценки эффективности их реализации» [3, с. 101]. Матричные методы предполагают построение определенных таблиц, «в которых отражаются определенные взаимосвязи предпринимательских структур, обладающие определенным смыслом, и отражающим не только количественные зависимости, но и качественные связи» [3, с. 109].

Значительная часть классических методов стратегического анализа построена именно на матричных методах. В их ряду особое место занимают:

– продуктово-рыночная матрица И. Ансоффа [1];

– матрицы М. Портера, устанавливающие взаимосвязи стратегических целей и стратегических преимуществ, барьеров и прибыльности [5, с. 59];

– матрица SWOT-анализа, анализирующая связи сильных и слабых сторон, угроз и возможностей;

– продуктовая матрица БКГ, основанная на анализе темпов роста и доли рынка [8];

– матрица Мак-Кинзи, рассматривающая зависимости привлекательности рынка и конкурентных преимуществ [2];

– PIMS-анализ, устанавливающий закономерности влияния факторов производства и рынка на долгосрочную рентабельность и прибыльность предприятий [6].

В психологии, при исследовании групповой динамики, применяется матричная модель «Окно Джохари» [7], в общем менеджменте широкой известностью пользуется матрица трансформации знаний, предложенная И. Нонако и Х. Такеучи [4] и позволяющая анализировать связи формализованного и неформализованного знания. Следует отметить, что область применения матричных методов постоянно расширяется, что является признаком их существенных исследовательских возможностей.

Опираясь на вышесказанное, автором разработана аналитическая матрица, позволяющая установить качественные и количественные взаимосвязи предпринимательской, управленческой активности, эффективности предпринимательской, управленческой деятельности, а также выявить определенные закономерности стратегического развития предпринимательских структур.

Предлагаемая матрица включает аналитическое поле, состоящее из 4-х квадратов, и, в данном случае, устанавливает взаимосвязи между характером активности предпринимательской структуры и эффективностью ее управленческой деятельности (вариант 1, таблица1).

Результаты исследования

Первый квадрат характеризуется доминированием предпринимательской активности и областью неэффективной управленческой деятельности:

$$И_{тр} > И_{у} \quad (1),$$

$$И_{у} > П \quad (2),$$

где $И_{тр}$ – трансакционные издержки;

$И_{у}$ – управленческие издержки;

П – прибыль.

Из выражений (1) и (2) следует, что трансакционные издержки больше прибыли:

$$И_{тр} > П \quad (3).$$

Из выражений (2) и (3), следует, что прибыль меньше половины суммы трансакционных и управленческих издержек:

$$П < (И_{у} + И_{тр}) \div 2 \quad (4).$$

Поле квадрата 1 является наиболее неблагоприятным для предпринимательской структуры: неэффективна и предпринимательская, и управленческая деятельность. Общим условием неэффективности функционирования предпринимательской структуры является выражение 4.

Второй квадрат характеризуется доминированием предпринимательской активности и областью эффективной управленческой деятельности:

$$И_{тр} > И_{у} \quad (6),$$

$$П > И_{у} \quad (7).$$

Из выражений (6) и (7) следует, что управленческие издержки меньше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_{у} < (И_{тр} + П) \div 2 \quad (8).$$

Из этих же выражений следует, что возможны варианты в соотношениях прибыли и трансакционных издержек:

а) Трансакционные издержки больше прибыли:

$$И_{тр} > П \quad (9).$$

Тогда, из выражений (6) и (9) следует, что трансакционные издержки больше половины суммы управленческих издержек и прибыли:

$$И_{тр} > (И_{у} + П) \div 2 \quad (10).$$

б) Прибыль больше трансакционных издержек:

$$П > И_{тр} \quad (11).$$

Тогда, из выражений (7) и (11) следует, что прибыль больше половины суммы управленческих и трансакционных издержек:

$$П > (И_{у} + И_{тр}) \div 2 \quad (12).$$

Поле квадрата 2, по сравнению с полем квадрата 1, является более благоприятным для предпринимательской структуры: управленческая деятельность эффективна ($П > И_{у}$), в предпринимательской составляющей возможны варианты как эффективной ($П > И_{тр}$), так и неэффективной деятельности ($И_{тр} > П$).

Третий квадрат характеризуется доминированием управленческой активности и областью эффективной управленческой деятельности:

$$И_{у} > И_{тр} \quad (13).$$

$$П > И_{у} \quad (14).$$

Из выражений (13) и (14) следует, что прибыль больше трансакционных издержек:

$$П > И_{тр} \quad (15).$$

Из выражений (13) и (15), следует, что трансакционные издержки меньше половины суммы управленческих издержек и прибыли

$$И_{тр} < (И_{у} + П) \div 2 \quad (16).$$

Таблица 1. Аналитическая матрица развития предпринимательских структур

<table>
<tr><td colspan="4" rowspan="4">Предпринимательская структура</td><td colspan="6">Эффективность управленческой деятельности</td></tr>
<tr><td colspan="3">Область неэффективной управленческой деятельности, $И_у > П$</td><td colspan="3">Область эффективной управленческой деятельности, $П > И_у$</td></tr>
<tr><td colspan="3">Уровни неэффективности</td><td colspan="3">Уровни эффективности</td></tr>
<tr><td>высокий, $I_{нэу} = 0,84 \div 1,0$</td><td>средний, $I_{нэу} = 0,67 \div 0,83$</td><td>низкий, $I_{нэу} = 0,5 \div 0,66$</td><td>низкий, $I_{эу} = 0,5 \div 0,66$</td><td>средний, $I_{эу} = 0,67 \div 0,83$</td><td>высокий, $I_{эу} = 0,84 \div 1,0$</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Характер активности</td><td rowspan="3">Доминирование предпринимательской активности, $И_{тр} > И_у$</td><td rowspan="3">Тип активности</td><td>сильный, $I_{па} = 0,84 \div 1,0$</td><td colspan="3" rowspan="3">$И_{тр} > И_у$
$И_у > П$
$И_{тр} > П$
$П < (И_у + И_{тр}) \div 2$
$И_{тр} > (И_у + П) \div 2$

1</td><td colspan="3" rowspan="3">$И_{тр} > И_у$
$П > И_у$
$И_у < (И_{тр} + П) \div 2$
а) $И_{тр} > П$
$И_{тр} > (И_у + П) \div 2$
б) $П > И_{тр}$
$П > (И_у + И_{тр}) \div 2$

2</td></tr>
<tr><td>умеренный, $I_{па} = 0,67 \div 0,83$</td></tr>
<tr><td>слабый, $I_{па} = 0,5 \div 0,66$</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Доминирование управленческой активности, $И_у > И_{тр}$</td><td rowspan="3">Тип активности</td><td>слабый, $I_{уа} = 0,5 \div 0,66$</td><td colspan="3" rowspan="3">**4**

$И_у > И_{тр}$
$И_у > П$
$И_у > (И_{тр} + П) \div 2$
а) $И_{тр} > П$
$П < (С + И_{тр}) \div 2$
б) $П > И_{тр}$
$И_{тр} < (И_у + П) \div 2$</td><td colspan="3" rowspan="3">**3**

$И_у > И_{тр}$
$П > И_у$
$П > И_{тр}$
$И_{тр} < (И_у + П) \div 2$
$П > (И_у + И_{тр}) \div 2$</td></tr>
<tr><td>умеренный, $I_{уа} = 0,67 \div 0,83$</td></tr>
<tr><td>сильный, $I_{уа} = 0,84 \div 1,0$</td></tr>
</table>

Из выражений (14) и (15) следует, что прибыль больше половины суммы управленческих и трансакционных издержек:

$$П > (И_у + И_{тр}) \div 2 \qquad (17).$$

Поле квадрата 3 является наиболее благоприятным для предпринимательской структуры: управленческая деятельность эффективна ($П > И_у$), предпринимательская деятельность также эффективна ($П > И_{тр}$).

Общим условием эффективности функционирования предпринимательской структуры является выражение 17.

Четвертый квадрат характеризуется доминированием управленческой активности и областью неэффективной управленческой деятельности:

$$И_у > И_{тр} \qquad (18).$$

$$И_у > П \quad (19).$$

Из выражений (18) и (19) следует, что управленческие издержки больше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_у > (И_{тр} + П) \div 2 \quad (20).$$

Из этих же выражений следует, что возможны варианты в соотношениях прибыли и трансакционных издержек:

а) Трансакционные издержки больше прибыли:

$$И_{тр} > П \quad (21).$$

Тогда, из выражений (19) и (21) следует, что прибыль меньше половины суммы управленческих издержек и трансакционных издержек:

$$П < (И_у + И_{тр}) \div 2 \quad (22).$$

б) Прибыль больше трансакционных издержек:

$$П > И_т \quad (23).$$

Тогда, из выражений (18) и (23) следует, что трансакционные издержки меньше половины суммы управленческих издержек и прибыли:

$$И_{тр} < (И_у + П) \div 2 \quad (24).$$

Поле квадрата 4, по сравнению с полем квадрата 3, является менее благоприятным для предпринимательской структуры: управленческая деятельность неэффективна ($И_у > П$), в предпринимательской составляющей возможны варианты как эффективной ($П > И_{тр}$), так и неэффективной деятельности ($И_{тр} > П$).

Аналогичным образом разрабатывается аналитическая матрица, устанавливающая взаимосвязи между характером активности предпринимательской структуры и эффективностью ее предпринимательской деятельности (вариант 2, таблица 2).

Первый квадратданной матрицы характеризуется доминированием предпринимательской активности и областью неэффективной предпринимательской деятельности:

$$И_{тр} > И_у \quad (25).$$

$$И_{тр} > П \quad (26).$$

Из выражений 25 и 26 следует, что трансакционные издержки больше половины суммы управленческих издержек и прибыли:

$$И_{тр} > (И_у + П) \div 2 \quad (27).$$

Из этих же выражений следует, что возможны варианты в соотношениях прибыли и управленческих издержек:

а) Издержки управления больше прибыли:

$$И_у > П \quad (28).$$

Тогда, из выражений 26 и 28 следует, что прибыль меньше половины суммы управленческих и трансакционных издержек:

$$П < (И_у + И_{тр}) \div 2 \quad (29).$$

б) Прибыль больше издержек управления:

$$П > И_у \quad (30).$$

Тогда, из выражений 25 и 30 следует, что управленческие издержки меньше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_у < (И_{тр} + П) \div 2 \quad (31).$$

Поле квадрата 1, по сравнению с полем квадрата 2 (как будет показано ниже), является менее благоприятным для предпринимательской структуры: предпринимательская деятельность неэффективна ($И_{тр} > П$), в управленческой составляющей возможны варианты как неэффективной ($И_у > П$), так и эффективной ($П > И_у$) деятельности.

Второй квадрат характеризуется доминированием предпринимательской активности и областью эффективной предпринимательской деятельности:

$$И_{тр} > И_у \quad (32).$$

$$П > И_{тр} \quad (33).$$

Из выражений 32 и 33 следует, что прибыль больше управленческих издержек:

$$П > И_у \quad (34).$$

Из выражений 32 и 34 следует, что управленческие издержки меньше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_у < (И_{тр} + П) \div 2 \quad (35).$$

Из выражений 33 и 34 следует, что прибыль больше половины суммы управленческих и трансакционных издержек:

$$П > (И_у + И_{тр}) \div 2 \quad (36).$$

Таблица 2. Аналитическая матрица развития предпринимательских структур

Предпринимательская структура				Эффективность предпринимательской деятельности					
				Область неэффективной предпринимательской деятельности, $И_{тр} > П$			Область эффективной предпринимательской деятельности, $П > И_{тр}$		
				Уровни неэффективности			Уровни эффективности		
				высокий, $I_{нэп}$ = 0,84 ÷ 1,0	средний, $I_{нэп}$ = 0,67 ÷ 0,83	низкий, $I_{нэп}$ = 0,5 ÷ 0,66	низкий, $I_{эп}$ = 0,5 ÷ 0,66	средний, $I_{эп}$ = 0,67 ÷ 0,83	высокий, $I_{эп}$ = 0,84 ÷ 1,0
Характер активности	Доминирование предпринимательской активности, $И_{тр} > И_у$	Тип активности	Сильный, $I_{па}$ = 0,84 ÷ 1,0	$И_{тр} > И_у$ $И_{тр} > П$ $И_{тр} > (И_у + П) ÷ 2$ а) $И_у > П$ $П < (И_у + И_{тр}) ÷ 2$ б) $П > И_у$ $И_у < (И_{тр} + П) ÷ 2$			$И_{тр} > И_у$ $П > И_{тр}$ $П > И_у$ $И_у < (И_{тр} + П) ÷ 2$ $П > (И_у + И_{тр}) ÷ 2$		
			Умеренный, $I_{па}$ = 0,67 ÷ 0,83						
			Слабый, $I_{па}$ = 0,5 ÷ 0,66	**1**			**2**		
	Доминирование управленческой активности, $И_у > И_{тр}$	Тип активности	Слабый, $I_{уа}$ = 0,5 ÷ 0,66	**4**			**3**		
			Умеренный, $I_{уа}$ = 0,67 ÷ 0,83	$И_у > И_{тр}$ $И_{тр} > П$ $И_у > П$ $И_у > (И_{тр} + П) ÷ 2$ $П < (И_у + И_{тр}) ÷ 2$			$И_у > И_{тр}$ $П > И_{тр}$ $И_{тр} < (И_у + П) ÷ 2$ а) $И_у > П$ $И_у > (И_{тр} + П) ÷ 2$ б) $П > И_у$ $П > (И_у + И_{тр}) ÷ 2$		
			Сильный, $I_{уа}$ = 0,84 ÷ 1,0						

Поле квадрата 2 является наиболее благоприятным для предпринимательской структуры: предпринимательская деятельность эффективна ($П > И_{тр}$), управленческая деятельность также эффективна ($П > И_{у}$).

Общим условием эффективности функционирования предпринимательской структуры является выражение 36.

Третий квадрат характеризуется доминированием управленческой активности и областью эффективной предпринимательской деятельности:

$$И_{у} > И_{тр} \quad (37).$$

$$П > И_{тр} \quad (38).$$

Из выражений 37 и 38 следует, что трансакционные издержки меньше половины суммы управленческих издержек и прибыли:

$$И_{тр} < (И_{у} + П) \div 2 \quad (39).$$

Из этих же выражений следует, что возможны варианты в соотношениях прибыли и управленческих издержек:

а) Издержки управления больше прибыли:

$$И_{у} > П \quad (40).$$

Тогда, из выражений 37 и 40 следует, что управленческие издержки больше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_{у} > (И_{тр} + П) \div 2 \quad (41).$$

б) Прибыль больше управленческих издержек:

$$П > И_{у} \quad (42).$$

Тогда, из выражений 38 и 42 следует, что прибыль больше половины суммы управленческих и трансакционных издержек:

$$П < (И_{у} + И_{тр}) \div 2 \quad (43).$$

Поле квадрата 3, по сравнению с полем квадрата 2, является менее благоприятным для предпринимательской структуры: предпринимательская деятельность эффективна ($П > И_{тр}$), в управленческой составляющей возможны варианты как неэффективной ($И_{у} > П$), так и эффективной ($П > И_{у}$) деятельности.

Четвертый квадрат характеризуется доминированием управленческой активности и областью неэффективной предпринимательской деятельности:

$$И_{у} > И_{тр} \quad (44).$$

$$И_{тр} > П \quad (45).$$

Из выражений 44 и 45 следует, что управленческие издержки больше прибыли:

$$И_{у} > П \quad (46).$$

Тогда, из выражений 44 и 46 следует, что управленческие издержки больше половины суммы трансакционных издержек и прибыли:

$$И_{у} > (И_{тр} + П) \div 2 \quad (47).$$

Из выражений 45 и 46 следует, что прибыль меньше половины суммы трансакционных и управленческих издержек:

$$П < (И_{у} + И_{тр}) \div 2 \quad (48).$$

Поле квадрата 4 является наиболее неблагоприятным для предпринимательской структуры: неэффективна и предпринимательская, и управленческая деятельность. Общим условием неэффективности функционирования предпринимательской структуры является выражение 48.

Сочетание использования возможностей двух предложенных аналитических матриц позволяет описать все возможные варианты развития предпринимательской структуры с точки зрения эффективности ее деятельности.

Наилучшими вариантами, обеспечивающими эффективность деятельности предпринимательской структуры, являются:

1. Сочетание доминирования предпринимательской активности и эффективности предпринимательской деятельности (квадрат 2, таблица 2);
2. Сочетание доминирования управленческой активности и эффективности управленческой деятельности (квадрат 3, таблица 1).

Наихудшими вариантами, обеспечивающими неэффективность деятельности предпринимательской структуры, являются:

1. Сочетание доминирования предпринимательской активности и неэффективности управленческой деятельности (квадрат 1, таблица 1);
2. Сочетание доминирования управленческой активности и неэффективности предпринимательской деятельности (квадрат 4, таблица 2).

Оставшиеся варианты, могут быть определены как промежуточные, т.е. находящиеся между наилучшими и наихудшими вариантами. Причем часть из них находится ближе к наилучшим вариантам, а часть к наихудшим.

К промежуточным вариантам, обеспечивающим эффективность (неэффективность) деятельности

предпринимательской структуры, относятся:

1. Сочетание доминирования управленческой активности и эффективности предпринимательской деятельности (квадрат 3, таблица 2);

2. Сочетание доминирования предпринимательской активности и эффективности управленческой деятельности (квадрат 2, таблица 1);

3. Сочетание доминирования управленческой активности и неэффективности управленческой деятельности (квадрат 4, таблица 1);

4. Сочетание доминирования предпринимательской активности и неэффективности предпринимательской деятельности (квадрат 1, таблица 2).

Первый и второй варианты являются более предпочтительными, так как при этих условиях имеется возможность обеспечения эффективности деятельности предпринимательской структуры.

Третий и четвертый варианты наименее предпочтительны, так как при этих условиях может быть достигнута эффективность только предпринимательской деятельности (вариант 3), или эффективность только управленческой деятельности (вариант 4), а не эффективность деятельности предпринимательской структуры в целом. Таким образом, разработанные аналитические матрицы, в дополнение к рассмотренным ранее качественным взаимосвязям предпринимательской активности, управленческой активности, эффективности предпринимательской деятельности, эффективности управленческой деятельности, позволяют отобразить количественные их аспекты.

Несмотря на то, что алгоритмы отображения качественных и количественных взаимосвязей в данных аналитических матрицах тождественны, между ними существуют отличия. В первой аналитической матрице (таблица 1) изначально вводятся параметры управленческой эффективности (неэффективности), тем самым акцентируется внимание на анализе управленческой деятельности предпринимательской структуры. Во второй матрице (таблица 2) изначально вводятся параметры предпринимательской эффективности (неэффективности), тем самым приоритетным является анализ предпринимательской деятельности предпринимательской структуры.

Поэтому применение той или иной аналитической матрицы определяется, с одной стороны, исследовательскими задачами и, с другой стороны, для комплексного изучения проблем развития предпринимательских структур целесообразно одновременно использовать возможности 2-х аналитических матриц.

Предложенные индексы оценки типов предпринимательской и управленческой активности и уровней их эффективности (неэффективности), в сочетании с разработанными аналитическими матрицами, позволяют разработать систему интегральных индексов стратегического развития предпринимательских структур и соответствующую шкалу их оценок. Интегральные индексы для квадратов аналитической матрицы, представленной в таблице 2, определяются как произведение индексов активности и индексов эффективности предпринимательской деятельности:

Первый квадрат:

$$I_1 = I_{па} \times I_{нэп} \quad (49).$$

Второй квадрат:

$$I_2 = I_{па} \times I_{эп} \quad (50).$$

Третий квадрат:

$$I_3 = I_{уа} \times I_{эп} \quad (51).$$

Четвертый квадрат:

$$I_4 = I_{уа} \times I_{нэп} \quad (52).$$

Шкала интервалов значений интегральных индексов развития предпринимательских структур, рассчитанная как произведение крайних значений интервалов активности и эффективности, представлена в таблице 3.

Аналогичным образом рассчитываются интегральные индексы по аналитической матрице, представленной в таблице 1.

Выводы

Внимательное изучение качественных и количественных взаимосвязей в каждом квадрате аналитических матриц (таблицы 1, 2, 3), а также последовательное рассмотрение их изменения по цепочке: квадрат 1; квадрат 2; квадрат 3; квадрат 4, свидетельствуют о том, что они отражают собственно процесс стратегического развития предпринимательских структур. Тем самым, во-первых, подтверждается ранее выдвинутое предположение о понимании стратегического развития предпринимательских структур как синтетического процесса изменения их активности и эффективности.

Во-вторых, в данной цепочке «зашифрованы»: жизненный цикл предпринимательских структур; эволюция эффективности предпринимательской и управленческой деятельности; процессы замещения предпринимательской и управленческой активности; трансформация организационного развития и др.

В-третьих, появляется возможность определения границ трансформации предпринимательских структур в бизнес-структуры. Нахождение компании в квадратах 1 и 2, характеризующихся доминированием предпринимательской активности, дает надежное обоснование ее понимания как предпринимательской структуры. Перемещение компании на поля 3 и 4 квадратов, в которых домини-

Таблица 3. Матрица интегральных индексов стратегического развития предпринимательских структур

Предпринимательская структура				Эффективность предпринимательской деятельности					
				Область неэффективной предпринимательской деятельности, $И_{тр} > П$			Область эффективной предпринимательской деятельности, $П > И_{тр}$		
				Уровни неэффективности			Уровни эффективности		
				высокий, $I_{нэп} = 0,84 \div 1,0$	средний, $I_{нэп} = 0,67 \div 0,83$	низкий, $I_{нэп} = 0,5 \div 0,66$	низкий, $I_{эп} = 0,5 \div 0,66$	средний, $I_{эп} = 0,67 \div 0,83$	высокий, $I_{эп} = 0,84 \div 1,0$
Характер активности	Доминирование предпринимательской активности, $И_{тр} > И_{у}$	Тип активности	Сильный, $I_{па} = 0,84 \div 1,0$	0,71 –1,0	0,56 – 0,83	0,42 –0,66	0,42 –0,66	0,56 – 0,83	0,71 –1,0
			Умеренный, $I_{па} = 0,67 \div 0,83$	0,56 – 0,83	0,45 –0,69	0,34 –0,55	0,34 –0,55	0,45 –0,69	0,56 – 0,83
			Слабый, $I_{па} = 0,5 \div 0,66$	0,42 –0,66	0,34 – 0,55	0,25 –0,44	0,25 –0,44	0,34 – 0,55	0,42 –0,66
	Доминирование управленческой активности, $И_{у} > И_{тр}$	Тип активности	Слабый, $I_{уа} = 0,5 \div 0,66$	0,42 -0,66	0,34 -0,55	0,25 –0,44	0,25 -0,44	0,34 -0,55	0,42 –0,66
			Умеренный, $I_{уа} = 0,67 \div 0,83$	0,56 -0,83	0,45-0,69	0,34 -0,55	0,34 -0,55	0,45 -0,69	0,56 -0,83
			Сильный, $I_{уа} = 0,84 \div 1,0$	0,71 –1,0	0,56 -0,83	0,42 –0,66	0,42 –0,66	0,56 – 0,83	0,71 –1,0

Источник: разработано автором

рует управленческая активность, свидетельствует о трансформации предпринимательской структуры в традиционную бизнес-структуру.

Таким образом, предложенные методические подходы, в сочетании с разработанными аналитическими матрицами, расширяют спектр существующих методов стратегического анализа и позволяют повысить степень обоснования управленческих решений, касающихся стратегического развития предпринимательских структур.

Литература

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. – Санкт-Петербург: Питер, 2005. – 414 с.

2. Итан, М.Р. Метод McKinsey. Как решить любую проблему. – Альпина: Паблишер, 2018. – 190 с.

3. Леонтьева, Л.С. Использование принципов матричного моделирования для комплексной оценки эффективности институциональных изменений в предпринимательстве / Л.С. Леонтьева, Л.Н. Орлова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7. – № 1. – С. 97-103.

4. Нонака, И., Такеучи, Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. А.Трактинского. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. – 384 с.

5. Портер, Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

6. Слейтер, Р. Принципы управления от легенды «General Electric» Джека Уэлча. – Попурри, 2005. – 288 с.

7. Феррацци, К., Рэз, Т. Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 336 с.

8. Хендерсен, Б.Д. Продуктовый портфель [Электронный ресурс] / Брюс Д. Хендерсен // Бостонская консалтинговая группа BCG Review: Дайджест. – Москва: Бостонская консалтинговая группа. – 2008. – В. 02. – С. 7-8. – Режим доступа: https://www.bcg.com/ru-ru/default.aspx – (дата обращения: 09.07.2018).

9. Чурашкина, А.В. Методические подходы к оценке предпринимательской и управленческой активности / А.В. Чурашкина, В.Н. Лазарев // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та. – 2018. – Вып. 1. – С. 216-228.

10. Чурашкина, А.В. Методика оценки эффективности деятельности предпринимательских структур / А.В. Чурашкина // Eurasia Science. Сборник статей XV международной научно-практической конференции, часть III. 31 мая 2018 г., Москва / «Научно-издательский центр «Актуальность. РФ». – Москва, 2018. – С. 136-139.