Сагафф Бой Мустафа
аспирант, ФГАОУ ВО «Российский
университет дружбы народов»,
г. Москва
e-mail: sagaffe15@gmail.com

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Аннотация. Эффективное функционирование и стабильность малого бизнеса в развивающихся странах были определены Комитетом по экономическому развитию в качестве приоритетной задачи по ряду причин. Малые предприятия выступают как жизненно важный фактор развития, финансирующий местную экономику. Правильное использование факторов развития позволяет избежать банкротства малых компаний. В статье исследована роль факторов развития, способствующих появлению и укреплению жизнеспособных малых предприятий в развивающихся странах. Рассмотрены вопросы факторов развития малого бизнеса в развивающихся странах для улучшения делового климата в регионе. Выявлено, какие факторы необходимо улучшить для продолжения роста благосостояния малого бизнеса в развивающихся странах.

Ключевые слова: развивающиеся страны, факторы развития экономики, способность инновации, технологии и организации, конкурентоспособность.

Sagaffe Boy Moustoifa
Postgraduate student, Peoples'
Friendship University of Russia,
Moscow
e-mail: sagaffe15@gmail.com

FACTORS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN THE DEVELOPING COUNTRIES ECONOMICS

Abstract. The effective functioning and stability of small businesses in developing countries have been identified by the Committee for Economic Development, as a priority task for a number of reasons. Indeed, these small companies act as a vital development factor financing the local economy. Proper application of development factors avoids the bankruptcy of small companies. The role of development factors in promoting the emergence and strengthening of viable small enterprises in developing countries has been examined in the article. The issues of development of small business factors in developing countries to improve the business climate in the region have been considered. It has identified what factors need to be improving for continued growth in the welfare of small businesses in developing countries.

Keywords: developing countries, factors of development, innovative ability, technologies and organizations, competitiveness.

В условиях растущей конкуренции малые предприятия ставят под сомнение условия, которые должны быть созданы для привлечения и сохранения наиболее квалифицированных кадров в рамках их организации. Мотивация и удовлетворенность сотрудников относятся к числу факторов, которые следует учитывать. Основным препятствием на пути реализации соответствующих эффективных планов действий является, несомненно, множество возможных решений и скорость их внедрения.

Приведем этапы эволюции компании и стратегию внедрения факторов развития, которые необходимы в развивающихся странах. «Согласно исследованию Брайана П. Холла, Харрисона Оуэна, Уиллиса Хармана и Джона Хормана каждая организация эволюционирует и может пройти четыре этапа развития» [13].

Этап 1. Иерархическая организация. Лидерство в иерархической организации характеризуется патерналистским/доброжелательным стилем. Стимулы воздействуют на персонал по всей вертикали организации. Обратная связь подчиненных в основном игнорируется в процессе управления. Коллаборационист считается «ребенком», а попечитель – тем кто, позаботится. Мы считаем, что работник, если он уважает правила организации и усердно работает, он получит свою пользу. «Проблемы и кризисы решаются по мере их появления. Большим преимуществом иерархической организации является ее способность выжить в условиях крупных кризисов, и функция поддержания структуры лежит в обязанностях руководства» [6, с. 17]. Слабым моментом является отсутствие видения и невозможность использовать интеллектуальный и творческий потенциал своих сотрудников.

© Сагафф Б.М., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Этап 2. Институциональная организация. Институциональная организация характеризуется своей организацией и эффективной бюрократией. Обслуживание клиентов является серьезной проблемой. Сообщение приходит сверху, но учитывает обратную связь снизу. Эта организация – группа команд, контроль качества и управление в руках каждого отдела. Реакция на клиентов быстрая, но реакция на социальные перемены медленная. Чтобы развиваться в одном темпе, организации требуется длительный глобальный системный переход.

Этап 3. Совместная организация. Совместная организация характеризуется взаимодействием. Требуется сотрудничество всех членов команды. Главная цель – оказать влияние на качество жизни общества в целом. Этот тип организации обладает огромной структурной гибкостью. Лидерство отличается его дальновидным и эмпатическим стилем. Руководители – фасилитаторы. Основное различие между совместной организацией и другими – свободное обращение идей. Менеджмент скорее способствует стимуляции творчества, чем предотвращению несанкционированных действий. Связь идет вверх и вниз. Люди обсуждают вместе, как сделать организацию более гуманной. Сотрудники самообразовываются и стремятся к целям в соответствии со своими навыками, чтобы способствовать развитию своей организации.

Этап 4. Организация исследования. Организация исследования характеризуется большой способностью интерактивно учиться, поддерживая развитие человеческих ресурсов. Этот этап требует нового взгляда на слова «качество» и «научиться». «Организация исследования – это сетевая организация, состоящая из автономных команд. Применяя модель лидерства/слуги, лидеры поощряют других к повышению их эффективности благодаря усиленной системе коучинга и мониторинга» [9]. Качество общения характеризуется общим сочувствием. Сотрудник считается микромиром в организации, и ему предлагается взять на себя ответственность за целое, которое иногда совсем незначительно превышает сферу его вмешательства. В такой команде каждая встреча считается возможностью учиться. Межличностные навыки и размышления становятся решающими на этом уровне. Консенсус определяется или изменяется на основе ценностей. Чрезвычайная гибкость позволяет организации справляться с быстрыми изменениями. Это видение качества требует баланса. Организация работает над улучшением баланса между уважением личных потребностей, команды и сообщества.

Глобализация экономики не является теоретическим явлением, затрагивающим лишь несколько изолированных экономических игроков. «За последние несколько месяцев во многих секторах и в нескольких промышленно развитых странах подчеркивалось, что невозможно обеспечить сохранение рабочих мест и рост предприятий без учета различных факторов развития. Приток малозатратных конкурентов на некоторые рынки затрудняет работу многих малых предприятий и даже их собственное выживание в развивающихся странах» [2].

Для этих развивающихся стран следует учитывать цели сокращения масштабов нищеты и социального неравенства и особенно достижения человеческого развития, соответствующие удовлетворению основных потребностей населения, образования и здравоохранения. Эта деятельность соответствует миссии инвесторов и партнеров, направленной на развитие ответственных, инновационных и создающих рабочие места малых предприятий (рис. 1).

Источник: [15]

Рис. 1. Количество малых предприятий в развивающихся странах

Стратегия развития малого бизнеса обязательно специфична для страны и конкретного контекста. Каждая страна сталкивается с проблемами, возможностями и приоритетами реформ. Ресурсы, доступные для осуществления действий для малых предприятий, различаются по странам, и полученные результаты не могут быть идентичными. Понятно, что характеристики фирмы определяют ее конкурентоспособность, в особенности такие характеристики как эффективность менеджмента и эффективность использования ресурсов, определение и способность связывать прибыльность и увеличение производственных мощностей (то есть решимость инвестировать) и способность внедрять инновации в целях совершенствования технологии и организации бизнеса, тем самым повышая эффективность.

В течение 2009 г. и большей части 2017 г. меры, принятые европейскими странами в отношении предприятий, были сосредоточены на создании рабочих мест, и их основная цель заключалась в содействии начинающим предпринимателям. Впоследствии особое внимание уделялось международной конкурентоспособности, программам развития бизнеса и поддержке предприятий, основанных на технологиях, и стремление к развитию корпоративной культуры в обществе начало приобретать важное значение. Однако извлеченные уроки и практика, принятые в прошлом или недавно в развитых странах, а также оценки достигнутых результатов представляют интерес и предлагают развивающимся странам широкий спектр отражения на результатах. Учения позволяют им выбирать свой путь, основываясь на серьезном анализе их собственных условий.

На сегодняшний день, следует учитывать следующие факторы, независимо от региона и уровня развития страны:

- мир и стабильность необходимы для развития малого бизнеса и для страны привлечения иностранных инвестиций. Война и преступность являются основными факторами, мешающими частным инвесторам, особенно иностранным инвесторам;

- чтобы работать в направлении развития малого бизнеса, должна быть принята трансграничная стратегия, успех которой зависит, в частности, от способности государственных органов осуществлять разумную микроэкономическую политику, способности заинтересованных сторон создавать условия для развития бизнеса и способности малых предприятий принимать конкурентные бизнес-стратегии и способы работы. Хорошая политика никогда не существует отдельно от экономики. Поэтому в развивающихся странах любая стратегия развития малого бизнеса должна быть интегрирована в национальную стратегию развития и/или роста экономики и сокращения бедности;

- «критически важны диалог и партнерские отношения между заинтересованными сторонами (государственным сектором, частным сектором и гражданским обществом). Они содействуют участию заинтересованных сторон в стратегиях малого бизнеса, содействуют их осуществлению и придают им политический авторитет, сохраняя их в долгосрочной перспективе» [10];

- важное значение имеют инвестиции в инфраструктуру и бизнес-услуги, а также в развитие потенциала политиков, местных органов власти и структур поддержки для осуществления принятых мер. «Доступ и интеграция малых предприятий на местном, национальном, региональном и глобальном рынках требует значительных инвестиций в развертывание устойчивой физической инфраструктуры и предоставления услуг малым предприятиям во всех регионах, включая локализованные районы (сельскую местность)» [8]. Необходимо установление устойчивого диалога и прочных партнерских отношений между заинтересованными сторонами для осуществления и оценки мер поддержки, особенно мер по укреплению потенциала учреждений-исполнителей на всех уровнях, для улучшения полученных результатов;

- необходимо учесть необходимость наращивания потенциала работоспособности женщин для развития малого бизнеса на всех этапах и на всех уровнях. «Женщины несут ответственность за значительную долю деятельности частного сектора и вносят значительный вклад в сокращение масштабов нищеты. Вопрос о гендерной проблематике должен быть в центре всех стратегий и программ развития малых предприятий и должен привести к конкретным и целенаправленным инициативам по устранению ключевых проблем» [3].

Малые предприятия, которые участвуют в стратегическом планировании для развития факторов, намного успешнее, чем другие: они почти в два раза чаще становятся успешными, чем иностранные компании [12]. Из них 25 %, скорее всего, будут обязаны значительной части своего оборота новым клиентам (см. рис. 2).

Стратегическое планирование позволяет компании определять свою стратегическую позицию в соответствии с ее сильными и слабыми сторонами, принимая во внимание экологические возможности и угрозы.

«Таким образом, менеджеры имеют лучшие активы, чтобы понимать возможности и пределы своего бизнеса, определять «тяжелые» тенденции и предвидеть влияние на компанию, быть готовыми реагировать на основные явления, позиционировать себя на своем рынке, выбирать более эффективные направления, обеспечивать рост и прибыльность своей организации, создавать чувство безопасности и согласованности в своей организации, повышать доверие к их бизнесу заинтересованных сторон, разработать средства мониторинга и контроля и снизить риски отказа» [7].

Источник: [12]

Рис. 2. Преимущество стратегического планирования факторов развития

Существует 5 ключевых факторов в соответствии с BDC.

Чтобы лучше понять 5 ключевых факторов, нужно проанализировать данные одного интересного опроса BDC/Nielsen, только что представленного в рамках «Недели малого бизнеса» [5, с. 75]. Это исследование было проведено с 1,139 небольшими канадскими компаниями в мае, чтобы определить результат практики успешных компаний. В центре исследования был вопрос о том, как наиболее успешные компании делают что-то по-другому. Другая часть опроса была призвана выяснить, почему другие компании борются. Факторами, которые считались успешными в опросе, были: темпы роста продаж компании, рост доходов, количество новых сотрудников (рис. 3).

Источник: [14]

Рис. 3. Ключевые факторы успеха

Ниже перечислены 5 ключевых факторов, которые отличают успешные компании.

1. Инновация. Не останавливайтесь на достигнутом. Самые успешные компании во многих отношениях более инновационны, раскрывается исследование банка бизнеса и развития. Компании должны чаще продавать новые продукты и услуги и быстрее внедрять новые технологии. Несколько предпринимателей подтверждают, что их успех связан в основном с инновациями, улучшением процессов и внутренней эффективностью при адаптации бизнес-модели.

2. Проконсультируйтесь с внешними консультантами. Практически невозможно, чтобы вы и ваша команда точно знали, что делать в любых обстоятельствах. Успешные компании с большей вероятностью будут искать консультативные комитеты или внешних консультантов. Еще одно недавнее исследование, проведенное BDC в консультативных комитетах, показало, что они имеют значительные преимущества для малых предприятий, включая значительный рост продаж и производительности.

3. Составьте надежный план и измерьте свой прогресс. Ответьте на вопросы: где вы хотите, чтобы ваш бизнес был через пять лет? Как вы туда попадете? Как вы будете следить за своим прогрессом? Успешные малые предприятия значительно чаще разрабатывают конкретный среднесрочный план и отслеживают их прогресс с помощью различных показателей эффективности.

4. «Найма лучших и знания, как мобилизовать деньги, недостаточно, чтобы более 60 % наиболее успешных компаний были готовы взять несколько месяцев или больше, чтобы нанять только самых перспективных кандидатов для заполнения роли и ключевых позиций, по сравнению с чуть более 40 % для других компаний» [14]. Самые успешные компании также считают, что они предлагают лучшую оплату и преимущества, более стимулирующую рабочую среду и более позитивную корпоративную культуру, чем другие компании.

5. «Развивать прочные отношения с ключевыми поставщиками. Успешные малые предприятия показывают, что для их успеха важны многие типы отношений. Тем не менее, в их глазах, отношения с поставщиками, безусловно, являются самыми важными» [4, с. 70].

В заключение стоит отметить, что все предприниматели могут реализовать ключевые факторы успеха. «Успех в бизнесе – это не спринт; это гонка на выносливость» [1]. Внедряя эти 5 ключей, предприниматели пойдут дальше в своем развитии. Однако важно избегать зависимости от слишком разнообразной клиентуры, недооценивания важности эффективного финансового управления, затягивать с подготовкой плана чрезвычайной ситуации, игнорировать тенденции рынка и откладывать поиск помощи в проблеме.

Услуги по поддержке развития бизнеса, специализирующиеся на малых предприятиях.

Сегодня услуги по оказанию помощи в целях развития являются важным фактором для достижения стабильного и устойчивого развития малого бизнеса. «Чтобы охватить торговые и инвестиционные возможности для малого бизнеса и воспользоваться преимуществами международной торговой системы, малые предприятия должны иметь возможность быстро и эффективно реагировать на рыночные сигналы. Например, услуги по развитию бизнеса, предлагаемые малым предприятиям, предназначены для того, чтобы направлять их на путь, который приведет их к принятию конкурентной деловой практики и стратегий» [17, с. 43]. Комитет по развитию малого предпринимательства предоставляет следующие услуги в области развития бизнеса: обучение, консультации, содействие в маркетинге, информации, разработке и передаче технологий, меры по содействию создавать связи между компаниями. Неутешительные результаты услуг по развитию бизнеса, направляемые через государственные учреждения, привели к новому рыночному подходу: до сих пор программы создавали эффект вытеснения в ущерб потенциальным поставщикам частного сектора, предлагая бесплатные или субсидируемые услуги, они были ограничены по охвату, и им не хватало качества из-за отсутствия институционального потенциала.

Комитет доноров представил описание идеальной системы поддержки развития бизнеса: он будет выглядеть как настоящий рынок, предлагающий широкий спектр качественных услуг, которые отвечают потребностям многих малых предприятий и продаются по разумной цене. «В такой системе государственный сектор, и в частности партнеры по развитию, не будут полностью освобождены от своих обязательств, но он просто будет работать над развитием частных рынков для услуг поддержки бизнеса, играя роль предоставляющего средств фондов, чтобы стимулировать развитие услуг поддержки бизнеса (будь то государственных или частных) или поставщиков услуг по развитию бизнеса» [16, с. 162]. В конкретных терминах одной из основных особенностей разработки новых бизнес-услуг, ориентированной на развитие рынка этих услуг, является анализ подсектора и исследование рынка. Услуги поддержки бизнеса для оценки потребностей малого бизнеса,

потенциального спроса на конкретные услуги в текущем состоянии рынка. «Поэтому новый акцент делается на разработке эффективных рыночных услуг поддержки бизнеса, которые требуют большей гибкости и лучшего качества» [18]. Он призывает к вмешательству как со стороны предложения, так и со стороны спроса, где это необходимо; он также предполагает, что услуги по развитию бизнеса, поставщики услуг и организации для поощрения развития этих услуг отвечают ряду общих требований.

Некоторые партнеры по развитию начали пересматривать свой подход, и уже есть некоторые интересные результаты. «Согласно недавнему обзору рынка услуг по развитию бизнеса в регионе Танзании, например, микро- и малые предприятия считают, что услуги, которые им больше всего необходимы для повышения их конкурентоспособности, бухгалтерский учет (69,2 %), финансовые услуги (64,8 %), консалтинг по маркетингу и продажам (62,9 %), обучение по затратам и цене (54,9 %), транспортные услуги (49,5 %) и обучение новым технологиям производства (49,2 %). Похоже, что опрошенные компании не испытывали проблем в регулировании услуг, которые им были выгодны; исследование также показывает, что в регионе очень мало поставщиков, государственных или частных» [11].

Услуги по развитию бизнеса являются одной из областей, в которых партнеры по развитию оказывали наибольшую поддержку развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Это тенденция, которая должна поддерживаться, поскольку эти услуги вносят значительный вклад в развитие человеческого капитала, одновременно поощряя принятие обоснованных решений и принятие решений в малом бизнесе.

Развивающиеся страны демонстрируют опыт в процессе экономического развития. Это феномен осознания развивающихся стран, которые призваны продвигаться по пути экономического роста или поиска экономической мощи в мировой экономике. «Тем более, что развивающиеся экономики конца XX-го века являются частью непрерывности классического капиталистического опыта» [17, с. 43]. Растущая экономическая мощь развивающихся стран играет более важную роль в определении глобальных приоритетов и принятии решений в контексте глобального управления. С точки зрения глобализации развивающиеся страны создают новую экономическую динамику, которая уменьшает силу Триады (США, Европы и Японии) в других экономических зонах.

В заключение можно сделать вывод, что для решения вопроса устойчивого развития малых предприятий есть необходимость выявления проблематики факторов воздействующих на систему малых предприятий в развивающихся странах. Для достижения цели устойчивого развития малых предприятий, правительство должно основываться на создании факторов этого развития. Необходимо регулировать влияние государственной политики на развитие предпринимательства и отслеживать взаимосвязь между внедрением законов и динамикой устойчивого развития в экономическом секторе. Потенциал к привлечению иностранного капитала есть ключевое качество управленческого состава, а также способность осуществлять на практике функцию управления. Без систематической работы над факторами экономического развития невозможно достичь уровня развитых стран и возможности развивающихся стран играть роль серьезных участников на мировой экономической арене. Управленческому корпусу и их кадровым базам необходимо выявить факторы внешней экономической среды, воздействующей на объекты малых предприятий и сформировать адекватную реакцию на эти факторы. Также нужно сформировать экономические цели и ввести их в общий вектор политики региона и решить вопрос предсказуемости своих управленческих решений. В целом только грамотное вхождение в управление позволит осуществиться правильным экономическим процессам, которые необходимы в условиях современного уровня глобализации.

Библиографический список

1. Закон от 01.07.1901 г. и декрет от 16.08.1901 г. «Африканского совета по предпринимательству и инновациям» (CAEI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.legifrance.gouv.fr> (дата обращения: 16.11.2018).
2. Закон № 2008-29 от 28.07.2008 г. о поощрении и развитии малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf (дата обращения: 10.11.2018).
3. Закон № 2014-856 от 31.07.2014 г. о социальной и солидарной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.legifrance.gouv.fr> (дата обращения: 28.11.2018).
4. Лебале, Н. Структурные преобразования и устойчивое развитие в Африке. – М.: Экономика, 2012. С. 70.
5. Нугон, П. Кризис глобализации: место возникновения второго мира и третий мир // Геополитический обзор, 2010. – Июль. – № 110. – С. 75.

6. Пивету, А. Возникновение: экономика развития оспаривается // Обзор регулирования. – 2010. – № 7. – С. 1-17.
7. Инвестиционная стратегия для малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (дата обращения: 16.11.2018).
8. «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru> (дата обращения: 10.11.2018).
9. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/> (дата обращения: 14.11.2018).
10. The official website of the news agency RIA Novosti. – Available at: <https://ria.ru> (accessed 10.11.2018).
11. Investment strategy for small and medium-sized enterprises. – Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
12. Квебекский промышленный барометр; 6-е издание (STIQ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stiq.com> (дата обращения: 01.11.2018).
13. Сайт администрации по делам малого бизнеса США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sba.gov (дата обращения: 10.11.2018).
14. Статистическое подразделение соединенных штатов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unstats.un.org> (дата обращения: 05.11.2018).
15. Doing Business Middle East & North Africa. Rapport de la Banque mondiale / World Bank, 2008, P. 37. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankmundial.ru (дата обращения: 02.11.2018).
16. Henni, A. Économie parallèle ou société parallèle: De la survie au contrôle du pouvoir monétaire // Politique Africaine, № 60, 1999, P. 162.
17. Marché du travail et emploi. Доклад Международной организации труда [Электронный ресурс] // Édition Bureau de l'OIT, 2003, P. 43. – Режим доступа: www.org.int.trail.ru (дата обращения: 10.11.2018).
18. Note sur «le rôle des petites et moyennes entreprise dans le bassin méditerranéen» [Электронный ресурс] préparée par le «Aston Centre for Europe» pour les membres de la Commission ECOTER de l'ARLEM, 2012. P. 20. – Режим доступа: www.europentreprise.com (дата обращения: 20.11.2018).

References

1. Zakon ot 01.07.1901 i dekret ot 16.08.1901 «Afrikanskogo soveta po predprinimatelstvu i innovatsiyam» (CAEI) [*Act of 1 July 1901 and decree of 16 August 1901 of the African Council for enterprise and innovation (CAEI)*]. Available at: <https://www.legifrance.gouv.fr> (accessed 16.11.2018).
2. Zakon № 2008-29 ot 28.07.2008 o pooshchrenii i razvitii malykh i srednikh predpriyatii [*Act No. 2008-29 of 28 July 2008 on the promotion and development of small and medium-sized enterprises*]. Available at: www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf (accessed 10.11.2018).
3. Zakon № 2014-856 ot 31.07.2014 o sotsial'noi i solidarnoi ekonomike [*Law No. 2014-856 of 31 July 2014 on the social and solidarity economy*]. Available at: <https://www.legifrance.gouv.fr> (accessed 28.11.2018).
4. Lebale, N. Strukturnye preobrazovaniya i ustoichivoe razvitie v Afrike [*Structural change and sustainable development in Africa*]. M.: Ekonomika, 2012, p. 70.
5. Nugon, P. Krizis globalizatsii: mesto vozniknoveniya vtorogo mira i tretii mir [*The crisis of globalization: the place of the second world and the third world*], Geopoliticheskii obzor, 2010, iyul', I. 110, p. 75.
6. Pivetu, A. Vozniknovenie: ekonomika razvitiya osparivaetsya [*Appearance: Economics of development contested*], Obzor regulirovaniya, 2010, I. 7, p. 1-17.
7. Investitsionnaya strategiya dlya malykh i srednikh predpriyatii [*Investment strategy for small and medium-sized enterprises*]. Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
8. Kommersant [*Kommersant*]. Available at: <http://www.kommersant.ru> (accessed 10.11.2018).
9. European Commission. Available at: <http://ec.europa.eu/> (accessed 14.11.2018).
10. The official website of the news agency RIA Novosti. Available at: <https://ria.ru> (accessed 10.11.2018).
11. Investment strategy for small and medium-sized enterprises. Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
12. Kvebekskii promyshlennyi barometr; 6-e izdanie (STIQ) [*Quebec industrial barometer-6th edition (STIQ)*]. Available at: <https://www.stiq.com> (accessed 01.11.2018).
13. Sait administratsii po delam malogo biznesa SShA [*U.S. small business administration website*]. Available at: www.sba.gov (accessed 10.09.2018).

14. Statisticheskoe podrazdelenie Soedinennykh Shtatov [*The statistical division of the United States*]. Available at: <https://unstats.un.org> (accessed 05.11.2018).
15. Doing Business Middle East & North Africa. Rapport de la Banque mondiale, World Bank, 2008, P. 37. Available at: www.bankmondial.ru (accessed 02.11.2018).
16. Henni, A. Économie parallèle ou société parallèle: De la survie au contrôle du pouvoir monétaire. *Politique Africaine*, 1999, I. 60, p. 162.
17. Marché du travail et emploi. Доклад Международной организации труда. Édition Bureau de l'OIT, 2003, P. 43. Available at: www.org.int.trail.ru (accessed 10.11.2018).
18. Note sur «Le rôle des petites et moyennes entreprise dans le bassin méditerranéen». Préparée par le «Aston Centre for Europe» pour les membres de la Commission ECOTER de l'ARLEM, 2012, p. 20. Available at: www.europentreprise.com (accessed 20.11.2018).