

СПОСОБЫ РЕАНИМАЦИИ И РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В УКРАИНЕ

Чевтаева К., Садченко Е.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
Одесса

Для того, чтобы реанимировать малый бизнес в Украине, в первую очередь нужно сократить административное давление на малый бизнес. Это значит, что нужно в течение ряда лет дать свободу этим сегментам рынка. Далее следует свести к минимуму налогообложение малого бизнеса и оставить один налог – на прибыль, который будет понятным для всех. А еще нужно привлекать имеющиеся бизнес - ассоциации для того, чтобы были внесены изменения в действующее законодательство. Главную роль в развитии бизнеса нашей страны, играет государство, а именно принятие разных законов, постановлений, программ для создания, развития и поддержки бизнеса в целом. Основной проблемой, препятствующей развитию малого и среднего бизнеса в Украине - отсутствие четкой государственной политики в этой области.

Далеко идущее прогнозирование сейчас делать непросто, потому что изменения происходят постоянно. Внешнее влияние на бизнес-среду в Украине очень сильно – это и военные действия, и недоверие покупателей к дальнейшему стабильному развитию страны, и сложности в работе с государственными органами. При этом такая ситуация предоставляет много возможностей. На сегодняшний день – эти возможности есть как у крупных розничных сетей, которые располагают существенным финансовым ресурсом, самостоятельно импортируют большие объемы товара, напрямую работают с производителями, имея серьезные отсрочки в платежах и широкие возможности в логистике – так и у среднего и мелкого бизнеса, за счет простых систем управления, отсутствия сложностей и бюрократии, фокусирования на конкретных группах товара, мобильности, упрощенной системы отчетности и платежей. В некоторых случаях крупные розничные сети просто не способны так быстро реагировать на изменения. При этом цель и у первых, и у вторых – с помощью своих преимуществ снизить себестоимость, удовлетворить запрос покупателя, заслужить его лояльность и заработать больше. Именно поэтому первой возможностью пока остается объем рынка, который занимает неорганизованная торговля. Так, в программе DIY (Do it yourself), по разным оценкам, неорганизованной торговлей пока

охвачено не менее 50% от всего рынка в этом сегменте.

Малый бизнес широко распространен в большинстве развитых стран мира и играет важную роль в их экономике, имеет ряд преимуществ по сравнению со средними и крупными предприятиями, таких как: гибкость, высокая способность адаптироваться к условиям внешней среды, возможность внедрения новых технологий и программ, большая свобода действий, низкая потребность в первоначальном капитале т.п. Малый бизнес активно развивается в Украине, хотя он сталкивается с огромным количеством проблем и трудностей, он достаточно уязвим в условиях жесткой рыночной конкуренции, поэтому он нуждается в активной государственной поддержке.

Важным направлением для роста продаж можно назвать стратегии фокусирования на определенных товарных группах, улучшение работы с поставщиками таких товарных групп, увеличение товарооборота с этими поставщиками и как результат – естественное уменьшение закупочных цен, а также себестоимости на логистике.

Следующим направлением для роста должна стать оптимизация системы управления бизнесом. Именно оптимизация системы, а не простое сокращение затрат. Это в первую очередь касается трех аспектов: повышение квалификации существующего персонала; оптимизации бизнес-процессов внутри компании; увеличение мотивации ключевых сотрудников, особенно в части нематериального мотивирования.

В этой же плоскости лежит и проблема выбора максимально эффективной модели управления компанией. Как правило, собственник и акционер не видит недостатков модели, он видит только результат, который его либо устраивает, либо нет. А кардинальным образом менять модель ему бывает сложно, потому что изначально он строил то и так, как видел, и полагает, что все возможное уже сделал.

Но из опыта других компаний, из других сфер деятельности видно, что существуют различные элементы построения компаний, которые реально обеспечивают оптимизацию управления, увеличение производительности труда сотрудников.

1. Бревнов А. А. Организация частного предприятия в Украине. – Харьков: «Одиссей», 2007. – С. 19 – 24.
2. Онищук Я. Финансовое обеспечение деятельности малого бизнеса.// Финансы Украины. 7, 2009. – С. 51 – 59.