

Развитие управленческого потенциала в инновационной экономике

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Царик Марина Андреевна

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, Великий
Новгород, Россия

E-mail: tsarikmarina@yandex.ru

В современной экономической ситуации, когда эксперты прогнозируют снижение роста ВВП развивающихся стран, когда США (одна из самых крупных экономик мира) стоит на пороге как минимум технического дефолта, когда в России растет напряженность, как в экономической, так и политической жизни, необходимо найти источник выхода из данной негативной ситуации. И экономисты находят - они утверждают, что только малые предприятия способны не просто выжить в современных условиях, но обеспечить ВВП страны на 70%. Только есть небольшая, но важная проблема: сами малые предприятия не могут выжить в такой ситуации.

Возьмем пример нашей страны: наше малое предпринимательство задушено налогами, погрязло в пучине нашего административного бюрократизма, когда уже предприниматель не понимает какие бумажки ему надо предоставить, чтобы он мог нормально и спокойно работать. Предприниматели сетуют на рост налогов, на постоянные проверки со стороны всевозможных организаций и в итоге просто разоряются. Совсем недавно отечественные социологи вместе с экономистами выявили, что средняя продолжительность жизни российской фирмы составляет всего 7,5 лет. Только 25 % малых предприятий живут на рынке около 10-12 лет, и становятся потом средним предпринимательством или объединяются с другими компаниями, завоевывая львиную долю рынка. Вот, такая неблагоприятная картина. Нам кажется, наши власти не понимают реального значения малого предпринимательства, не видят того значения и той роли которые предприятия могут играть. Простой пример: малое предпринимательство Европы обеспечивает сегодня более 65% ВВП государств, более 70% ВВП США, а в России этот показатель едва ли будет равен 25 %. [2]

На Западе малому предпринимательству отводится одна из главных ролей в таких сферах экономики как туризм, общественное питание, студии красоты, фитнес-центры и т.д. У нас, к сожалению, в стране ситуация прямо противоположна. Возьмём Новгородскую область, на территории которой расположено огромное количество культурных памятников, например, Аракчиевы казармы в Малой Вишере. Уже не один год местные бизнесмены хотят выкупить этот комплекс, отреставрировать его и открыть на этом месте частный музей, где будут проходить «дворянские балы 19 века», где будут изучать культуры того времени и, следовательно, сохранять о той эпохе память. Конечно, для обеспечения прибыльности, они откроют и гостиницу здесь, но что в этом такого плохого. Но местные власти не отдают памятник и не сохраняют его, казармы попросту разрушаются. Тогда как комплекс мог бы стать отличным туристическим местом, но нашей области проще брать миллиардные кредиты, чем восстанавливать и использовать то, что есть у нас. [1]

Малое предпринимательство - это всегда инновационное предприятие, благодаря таким небольшим фирмам насыщается рынок новыми товарами и услугами, благодаря им формируется средний класс, способный в будущем стать главным лицом, как на экономической арене, так и в политическом мире нашей стране. Но сегодня российское малое предпринимательство является одним из самых уязвимых звеньев экономики страны и мира. Оно наиболее восприимчиво в период экономического кризиса, его губит непродуманная экономическая и налоговая политика, а также нестабильность политической о общественной жизни государства. Поэтому, на наш взгляд, малое предприниматель-

ство в этот непростое для экономики время должно находиться под защитой государства, которое его должно поддерживать. Необходимо разрабатывать методы по обеспечению устойчивости малого предпринимательства в условиях нарастания напряжённой ситуации в мировой и российской экономики.

Но также не стоит забывать и про собственные внутренние ресурсы компании, ведь полная зависимость от поддержки государства не станет стимулом для развития компании. Непродуманная помощь сократит качество выпускаемой продукции и уменьшит конкурентоспособность предприятия. Все должно быть взвешено и продумано. Поэтому, нам кажется, верным предложить малому предпринимательству ориентироваться как на внутренние методы обеспечения устойчивости компании, так и на внешние.

Внутренние методы обеспечения устойчивости ориентируются на собственное желание руководства компании к развитию и инновациям. Согласитесь, если фирма не способна ничего нового предложить рынку, то она и не в период кризиса долго не проживет. Задача малых предприятий сегодня - предложи новое, неизвестное ранее и получи при этом максимальную прибыль и отдельный сегмент рынка. Пусть предложенная услуга будет клиенториентированной, будет удовлетворять его потребности. Примером этого может служить подарок клиентам бонусных карт, можно при этом предложить и накопительные карты, что обеспечит поток клиентов. Не стоит, и забывать про современные акции и скидки на сезонные товары. Так, сейчас близятся новогодние праздники и с середины ноября уже можно предлагать клиентам приобрести новогодние товары и начать дарить маленькие подарочки. Выигрышным будет и проведение новогодней лотереи. Такие мини-программы с клиентами позволят предпринимателям привлечь новых посетителей в свою фирму, что будет способствовать устойчивости предприятия. [3]

Малое предпринимательство не должно забывать про современные средства рекламы. Зачастую, например, у новгородских фирм, не хватает денежных средств на ТВ-рекламу, радио-рекламу, но завести собственную страничку в социальной сети не составляет никакого труда и при этом не требует денежных вливаний. Особенно если это сообщество будет развиваться, будут обновляться новости, будут сообщения о проводимых мероприятиях и т.д. такой рекламный ход не только привлечет новых клиентов, но и создаст имидж компании, как современной.

Не стоит забывать и про кадры компании. Малое предприятие должно привлекать молодых, амбициозных сотрудников, которые готовы будут внести что-то новое в дело компании. В свою же очередь руководство фирмы должно приложить максимальные усилия для сплочения команды, проводить совместные культурные мероприятия, организовывать тим-билдинги, праздничные корпоративы. Это позволит фирме занять устойчивое положение на рынке и повысит ее статус, как компании, заботящейся о своих сотрудников.

Самым важным фактором, влияющим на любое малое предпринимательство, является внешняя среда. В это понятие можно включить и принимаемые в стране законы, и налоговую политику государства, и саму государственную поддержку таких компаний. В последние годы наше правительство уделяет большое внимание поддержке малого предпринимательства, создает федеральные программы, формирует целевые субсидии. Сегодня осуществляется финансовая помощь фирмам через программы Внешэкономбанка, у современных предпринимателей есть возможность выбирать вид налогового обложения (единый налог или налог на вмененный доход), также за последние несколько лет был принят Патентный закон, предусматривающий налоговые льготы и послабления предпринимателям. Можно с уверенностью сказать, что это начало построения благополучной среды «обитания» малого предпринимательства России, обеспечение их устойчивости. Но,

к сожалению, на деле предприниматели сталкиваются с большими проблемами в части реализации своих прав и получения льгот. Принимаемые законы, программы как бы мимо проходят современного предпринимателя. [2]

Вот, простой пример из Новгородской области, только 25% по данным Новгородского центра поддержки малого бизнеса руководителей малых предприятий знают о положенных им льготах и привилегиях, остальные или не знают, или не понимают как эти механизмы работают. Нам кажется, одним из самых эффективных методов обеспечения устойчивости малых форм предприятий является проведение прямых встреч с предпринимателями, где и власти, и сами руководители зададут необходимые вопросы, наладят диалог и обеспечат тем самым создание взаимовыгодного сотрудничества. Существующие фонды поддержки предпринимательства в Новгородской области выполняют свои функции не на 100%, зачастую об их деятельности мало кто знает. Поэтому, на наш взгляд, эту систему необходимо налаживать. [1]

Одним из важных методов обеспечения выживания малых предприятий являются налоговые льготы и послабления, способные обеспечить устойчивость предприятия. Необходимо уже продумать целевую систему налоговых льгот, которые позволили бы предприятиям проявлять свою инициативу и создавать новые инновационные товары и услуги. Неправильно, когда дают налоговые «бонусы» новгородскому Акрону, а местные сельхоз-производители задыхаются от налогов.

Выше мы уже затрагивали кадровый вопрос малого предприятия, но сами по себе кадры не появятся, необходимо дать начальные знания о современном состоянии той или иной отрасли услуг или товаров. Так, к примеру, можно заключать целые контракты со студентами новгородских ВУЗов и предприятиями малого бизнеса. Таким образом, в компании будут приходить новые люди, уже разбирающиеся в проблемах этой отрасли.

Не стоит забывать и про правовое обеспечение малого предпринимательства, необходимо усовершенствовать существующую систему, для того чтобы облегчить процесс создания, реорганизации малого предпринимательства.

Не маловажную роль в обеспечении устойчивости малого бизнеса является и инновационные методы, и процессы, которые облегчают жизнь, как самому предприятию, так и его клиентам. Таким образом, можно сказать, что для обеспечения устойчивости малого предприятия необходимо задействовать как внутренние ресурсы компании, так и обеспечить поддержку ему государством. Правда, стоит помнить, что это должна быть поддержка продуманная и эффективная, фирмы не должны сидеть на «шее» у государства.

Также управление малыми предприятиями в условиях экономического кризиса должно осуществляться последовательно и поэтапно. Например, руководство фирм в сложный период кризиса могут действовать в три этапа:

1. Каждая компания, желающая не потерять прибыль и остаться на плаву в период кризиса, должна ещё до наступления этой негативной ситуации в экономике быть к нему готовой. Для этого нужно прорабатывать и совершенствовать стратегию своего поведения на рынке, изучать его и своих конкурентов разрабатывать планы по введению новых услуг или товаров.

2. На втором этапе, когда уже чувствуется приближение кризисных явлений, стоит вооружиться своими идеями по внедрению нового и предлагать своим клиентам усовершенствованный сервис, новые услуги, товары. Что обеспечит предприятию уверенность в своем будущем в период кризиса.

3. Третий этап связан с восстановлением компании после экономического кризиса, когда необходимо делать выводы о понесенных потерях доли сегмента, изучать опыт конкурентов и налаживание новой стратегии развития компании. [4]

На наш взгляд, только при совместном диалоге государства и малого предпринимательства возможно обеспечение устойчивости последних. Государство не должно пускать на самотек развитие малых форм бизнеса, но и брать на себя слишком много обязанностей тоже не стоит. Малое предпринимательство всегда легче переносит веяния кризиса, в виду своей мобильности и быстрой адаптации к сложившейся ситуации, государство в данной ситуации должно просто поддержать бизнес и не давить его налогами, административным и иным ресурсом. Хочется верить, что в скором будущем малое предпринимательство России станет надежной опорой экономики нашей страны.

Источники и литература

- 1) Новгородский Центр Поддержки предпринимательства области. Режим доступа <http://www.ncpp.ru/>
- 2) Кутарева Л.Г. Экономико-организационные проблемы управления малыми и средними предприятиями в России социально-ориентированной деятельности предпринимательских структур // Аксиоматика инновационной экономики. Докл. XII Межрегион, науч.-практ. конф. Екатеринбург, Под ред.К.П.Стожко - Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2008 - 0,42 п.л.
- 3) Дудин М. Н., Лясников Н. В. Инновационная система управления персоналом на малых и средних предприятиях // Креативная экономика. – 2008. –№ 4 (16). – С. 62–70.
- 4) Егорова Л. И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 4. – С. 47.