

## ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Многочисленные исследования наглядно показывают, что современное предпринимательство сталкивается с рядом препон, которые касаются и финансового обеспечения, и бюрократических проволочек. Что мешает организовать собственное дело? Каковы проблемы малого бизнеса в России 2015 года?

Стоит оговориться сразу, что преграды могут быть не только внешними, но и внутренними. Под внешними угрожающими успешности предпринимательского проекта факторами можно понимать: высокие налоговые ставки; большую стоимость страхования; общее отрицательное состояние экономики; бумажную волокиту.

Прочие внешние проблемы развития малого бизнеса в России – это сложности с транспортом, конкуренция, нехватка сотрудников и их крайне низкая профессиональная подготовка. На самом деле данная категория факторов едва ли не бесконечна. Можно долго перечислять все то, что извне мешает активно и успешно развивать собственное дело.

### *Особенности внутренних факторов*

Что касается внутренних факторов, то их список меньше. Первое, что может вызвать крах малого бизнеса в России, – это острая нехватка финансовых средств. Вопрос, где взять денег, очень актуален для многих предпринимателей. Кроме того, им необходимо не просто отыскать финансовую базу, но и научиться эффективно управлять ею. Деньги заработать сегодня крайне сложно. Их никогда не бывает ни много, ни просто достаточно. Чтобы отыскать источник финансирования, придется потратить немало сил. Прекрасным решением могут оказаться такие инструменты, как: прокат либо покупка в лизинг; оформление кредитных карт; овердрафт.

Что касается таких приемов, как использование нового капитала, факторинг, займы у родственников и друзей, дисконтирование счетов, то они редко приносят успехи. Потому назвать их распространенными нельзя.

Выгодные гранты или коммерческие кредиты получить представителю малого бизнеса практически нереально, поскольку доверия от банков им нет. Это связано с тем, что подобные компании нередко своевременно отказываются гасить долг, а взыскать с них денежные средства не представляется возможным. Кстати, проблемы кредитования малого бизнеса часто обусловлены именно тем, что банковские организации отказываются с ними сотрудничать. Плохой заемный рейтинг является настоящей трагедией для 60% небольших предприятий. Нужно учитывать, что положительный кредитный показатель важен не только для финансовых структур для получения денег в долг. Данный параметр позволяет компании обеспечить отличные условия по любому договору.

Называя прочие причины, тормозящие развитие малого бизнеса в России, нельзя не отметить частое отсутствие четкого, детально продуманного плана. Большая часть небольших компаний попросту не знает, как он составляется.

Однако отсутствие выверенного плана развития провоцирует возникновение сложностей с: финансированием; решением текущих задач; возможностью правильно и грамотно подстраиваться под текущие изменения рынка; рецессией.

## ***Проблемы управления***

Еще один сложный вопрос касается неэффективного руководства. Данная проблема подается одновременно в нескольких ракурсах. Чаще всего управление малым бизнесом оказывается неглубоким. Руководитель может быть чрезмерно поглощен вопросами практики, совершенно забывая о формальной стороне вопроса. Он подает себя как менеджера, а не как лидера, что неизменно вызывает сложности. Сегодня проблемы регулирования современного малого бизнеса в РФ могут быть сопряжены и с еще одной преградой в виде неэффективного управленца. Создатель предприятия попросту не заручается поддержкой и игнорирует помощь компетентных менеджеров. Он может слишком надменно относиться к сотрудникам. Однако в небольших компаниях это является непростительной ошибкой. Такой подход к руководству со временем дает негативные результаты в виде стагнации и полной неудачи.

Маркетинговая эффективность, вернее, ее отсутствие, – вот то, с чем зачастую сталкивается малый российский бизнес в кризис 2015 года.

Множество небольших бизнес-проектов сегодня просто не продумывают фактор, который можно именовать их уникальным предложением в плане торговли. Они пытаются влиться одновременно в несколько конкурирующих областей. Однако проблема состоит не в этом. Данные сферы зачастую противоречивы. Как результат, они не имеют ни высокого сервиса, ни демократичных цен. Совокупность высокой ценовой планки и низкого уровня сервиса приводит к полному краху. Стоит справедливо оговориться, что подобные проблемы в бизнесе вытекают из иных сложностей: опять-таки неэффективного руководства и отсутствия планирования. Именно поэтому крайне важно при развитии собственного дела ответить честно на вопрос, почему клиент должен пользоваться именно этими услугами или покупать данный товар.

Современные особенности развития малого бизнеса в России таковы, что предпринимателям нередко приходится сталкиваться с полным отсутствием исполнения решений.

Данная сложность может быть представлена в нескольких ипостасях:

- фиаско проектов модернизации компании;
- неумение управленцев разрабатывать стратегии;
- непродуманность стратегий, их закономерная слабость, невозможность вступить в силу;
- неосведомленность сотрудников фирмы о стратегии.

Более того, данная проблема может быть обусловлена и иными факторами. Так, иногда решающим критерием в принятии решения становится общение с сотрудниками. Это в корне неверно. К этой же категории сложностей можно отнести отсутствие у небольшой компании существенной положительной динамики. При этом фирма может отказываться от проведения регулярного мониторинга, что не позволит получать анализ ее производительности.

Существенное влияние санкций на современный малый бизнес в России не просматривается. Более того, они стали неким стимулом для организации новых небольших предприятий и развития уже существующих.

Существует несколько прекрасных вариантов решения проблем, которые назрели в небольшом предпринимательстве. Основное, что потребуется, – это разработать детальный план. Эксперты отмечают обязательное наличие в нем нескольких этапов. Результаты и перспективы малого современного бизнеса в России 2015 года при таком подходе окажутся блестящими. Это позволит правильно подготовить переход управленца от простого, рядового сотрудника к настоящему лидеру.

Данный план включает:

- скрупулезное изучение рыночной ситуации;
- формирование маркетинговой стратегии;
- выбор ориентира на целевую аудиторию;
- мониторинг затрат, вложений, кредитов;
- детальный анализ эффективности проделанной работы и продуцирование

выводов.

Последний этап как раз станет отличным целесообразным решением основной проблемы развития малого бизнеса. Чтобы свести к минимуму все сложности, которые связаны с эффективностью руководства, эксперты советуют заранее готовиться к данной роли. Очень важно предварительно разобраться в тонкостях маркетинга, нетворкинга, экономики.

Для управленца финансовые вопросы не должны казаться «темным лесом». Также профессионалы рекомендуют опираться на целевой рыночный сегмент. Не менее важно сформировать стабильную финансовую базу. Целесообразно иметь в ресурсе столько денежных средств, чтобы их хватило как минимум на 18 месяцев беспрепятственного расходования на нужды развития небольшой компании. В идеале лучше рассчитывать на 36 месяцев. Сегодня малый бизнес в России 2015 года, как показывает статистика, оказывается успешным крайне редко. Все дело в том, что руководитель, часто рьяно взявшись за дело, быстро выгорает. Именно поэтому эксперты рекомендуют им максимально внимательно относиться к распределению не только финансов, но и собственного времени.