

проведення бенчмаркінгу Ірбітським мотоциклетним заводом, фахівці якого шукали інформацію не на вітчизняних підприємствах-конкурентах, а вивчали та втілювали досягнення аналогічних зарубіжних компаній. Адже керівництво зарубіжних фірм вважає, що навчаючи кого-небудь - зростаєш і навчаєшся сам.

Не можна нехтувати також нагодами отримати інформації через особисті зв'язки, знайомства на показах, семінарах, конференціях. В пригоді стане й більш тісне спілкування з партнерами, дистриб'юторами та постачальниками, оскільки вони реально зацікавлені в успіху всього бізнесу.

Отже, можна сказати, що можливості для застосування зарубіжного досвіду стратегічного аналізу конкурентного середовища в Україні реально існують. А досягнення позитивного результату від його застосування залежить тільки від власного бажання і зусиль.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ)

***Цымбал Б.М., студент*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства им. П. Василенка***

Малые и средние предприятия - основа ускоренного перехода к рыночным отношениям, активатор структурной перестройки экономики. Развитие малого и среднего бизнеса - важное условие трансформации экономики Украины. Расширение сети малых и средних предприятий способно ослабить монополизм, создать необходимые условия конкуренции, заполнить ниши в потребительской сфере. МСБ создает рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, тем самым способствуя проведению социальных реформ. Они являются фундаментом национальной экономики. Наличие большого числа малых предприятий в экономике придает экономической системе гибкость, маневренность, приспособляемость к быстро изменяющейся обстановке и конъюнктуре рынка.

Успешное ведение МСБ приводит к его развитию и зависит от многих факторов:

* *Научный руководитель – Лагода Т.А., ст. преподаватель*

1. Государственная поддержка финансового характера:

— снижение процентных ставок по займам, предназначенным для новых технологий, имеющим цель сэкономить энергетические и материальные ресурсы, внести инвестиции в создание новых рабочих мест, развитие экспорта;

— развитая система целевых кредитов со скидками, включая приобретение оборудования;

— доверительные кредиты для фирм, испытывающих острое финансовое затруднение;

— льготный налоговый режим на инвестиции и оборудование и т. д.

Последний вид поддержки малого бизнеса - практически единственный из действующих в нашей стране.

2. Социальная ответственность, МСБ несёт ответственность перед обществом и обязан жертвовать частью своих ресурсов и усилий на благо усовершенствование общества.

3. Соблюдение культурных, этических и правовых норм, особенно честности и порядочности в деловых отношениях.

4. Слаженная работа специалистов в области маркетинга, которые должны следить за внешней маркетинговой средой, координировать стратегию, оценивать деятельность фирмы и её конкурентов, получать поддержку решений, подкреплять видение и интуицию, правильно планировать и осуществлять рекламную кампанию, повышать эффективность деятельности и доверие к рекламе, формировать благоприятный имидж фирмы, снижать финансовый риск вследствие прогнозирования ситуации на рынке.

5. Разработка бизнес-планов с использованием внешней и внутренней информации. На этапах создания предприятий, перспективного планирования, заключения договоров, получения кредитов важным является правильная разработка бизнес-плана. Она даёт возможность предпринимателю чётко сформулировать свои цели и задачи, определить возможные пути их решения, улучшить организацию своей работы на начальном периоде становления бизнеса, а также является необходимым и важным подготовительным этапом деловых переговоров предпринимателя с его потенциальными спонсорами - банкирами, инвесторами венчурного капитала. Разработка бизнес-плана является убедительным аргументом при контактах с потенциальными инвесторами. Ценность бизнес-плана заключается в следующем:

— даёт возможность определить степень жизнеспособности

будущего бизнеса (предприятия, проекта) в условиях конкуренции на рынке;

— содержит ориентиры, согласно которым будет осуществлять свою деятельность начинающий предприниматель;

— является важным инструментом получения финансовых кредитов от внешних венчурных инвесторов;

— способствует проведению экспертизы разработок в области высоких технологий с целью оценки их рыночной стоимости и спроса на них.

Правильно разработанный бизнес-план, даёт возможность предпринимателю избежать большого количества ошибок. Разработанный инвестиционный бизнес-проект оценивается по таким принципам:

— моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;

— учёт результатов в анализе рынка, финансового состояния предприятия (фирмы), претендующего на реализацию бизнес-проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияния реализации инвестиционного проекта на окружающую среду и т. д.;

— оценка эффективности проекта посредством сопоставления потенциальных результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал или иных показателей;

— приведение предстоящих разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;

— учёт влияния инфляции, задержек платежей и других факторов, влияющих на ценность используемых денежных средств;

— учёт неопределенности и рисков, связанных с осуществлением инвестиционного бизнес-проекта.

6. Гибкая ценовая политика обеспечивает выживаемость, максимизацию текущей прибыли, экспансию на рынке, завоевание лидерства по показателям качества товара, стабилизацию цен, уменьшение запросов поставщиков и др.

7. Качество товара - это один из главных показателей конкурентоспособности. Более качественный товар, несмотря на высокую цену, значительно эффективнее в применении.

8. Предприниматель должен обладать деловыми качествами, быть сильной личностью, самосовершенствоваться, т. е. стараться овладеть

минимально необходимыми знаниями в области экономики и организации бизнеса, повышать квалификацию и переучиваться в соответствующих учебных центрах и зарубежных специализированных стажировках.

9. Здоровая конкуренция и нормальная экономическая ситуация на отечественном и зарубежном рынках.

10. Внедрение инноваций для реализации бизнес идеи.

11. Выход МСБ на международные рынки сбыта. При этом экспортная деятельность требует:

— более значительных усилий для понимания специфики зарубежного рынка, его политической, социально-экономической, правовой и культурной сред;

— глубокого знания конъюнктуры рынка;

— понимание мотивов покупательского поведения потребителей за рубежом;

— умение максимально удовлетворить потребителя своим товаром (услугой);

— учёта острой конкуренции на внешнем рынке, более высоких требований к товарам, их качеству, сервису, рекламе и др.;

— более гибкого и творческого использования маркетинговых принципов и методов, проведения предварительных маркетинговых исследований;

— учёта имеющихся таможенных тарифов и барьеров, квот, валютного контроля, экологических требований и др.;

— правовой защиты экспортируемых товаров — наличие патентов, лицензий, сертификатов и других охранных документов;

— соответствия продукции требованиям международных стандартов;

— учёта существующих языковых различий;

— знания международного и иностранного законодательства;

— умения правильно оформить сделку и выгодно продать товар за пределами своей страны;

— учёта особенностей финансовых расчётов и т.д.

Таким образом, успешное развитие МСБ возможно при условии выполнения приведенных выше факторов, что приведёт к развитию экономики и росту доходов государства.