

ИНДИКАТОРЫ НАСТРОЕНИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Сектор МСП требует особого набора компетенций и высокой мотивации сотрудников. Для успеха необходимы сочетание высокой профессиональной квалификации, управленческих талантов, умение работать с людьми, понимание бизнес-процессов, а также готовность к риску и высочайшей работоспособности.

В большинстве случаев малый бизнес первые полгода – год не дает ощутимых финансовых результатов, поэтому мотивация учредителей – не финансовая. Прежде всего это видение перспектив своей работы, шанс на независимость. Как показывает европейский опыт, люди среднего возраста часто приобретают малый бизнес как «собственное рабочее место», тратя значительные суммы для того, чтобы их будущее зависело только от их деловых качеств.

Поэтому для эффективного управления развитием малого и среднего бизнеса важно иметь возможность вести постоянный мониторинг настроений и ожиданий предпринимателей. Поддержание мотивации, создание комфортных условий для работы предпринимателей – инструмент, обеспечивающий высокую эффективность, долгосрочный фактор развития.

Среди ключевых групп индикаторов:

- Экономические показатели;
- Рыночные ожидания;
- Перспективы развития.



Блок экономических показателей фиксирует ожидания руководителей малого бизнеса по объемам продаж, потребности в персонале (найм при росте или сокращение в сложной экономической ситуации). Планируемые капитальные затраты – важный фактор, демонстрирующий уверенность предпринимателей в перспективах расширения, увеличения производственных мощностей, торговых и складских площадей.

Рыночные ожидания – это оценка предпринимателями ситуации на ключевых рынках, с которыми они взаимодействуют. Прежде всего это динамика спроса, которая объединяет два важных параметра: отношение потребителей к продукции компании (рост или снижение потребности) и экономическое благосостояние (его рост позволяет увеличивать объемы потребления, переходить на более качественные или статусные товары). Рынок инвестиций – доступность средств для вложения в бизнес, рынок оборудования - доступность необходимых средств производства. Например, при перегруженности производителя станков ожидание переоборудования производственной линии может растянуться на год и более.

Перспективы развития. Этот индикатор показывают, какие предприниматель видит возможности роста: выход в новые географические регионы, освоение новых сегментов рынка, совершенствование собственных навыков и навыков персонала с целью повышения качества, расширения ассортимента услуг.

Важное направление, показывающее эффективность взаимодействия бизнеса и государства, это ожидания в результате мер господдержки.

В целом комплексная система индикаторов (при проведении опросов) позволяет получать оперативную и качественную информацию о потребностях и настроениях малого бизнеса, выявлять наиболее актуальные направления государственной поддержки, оперативно купировать риски и реагировать на потребности. Такой «мягкий инструмент» гармонично дополняет классические «жесткие» статистические показатели.