

СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СЛАБКОГО МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Пізняк Т.І., к.е.н., доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Україна має значний потенціал, однак не може його повністю реалізувати, зокрема і через повільний розвиток приватного сектору. Експерти Світового банку вказують на існуючі проблеми та перспективи розвитку приватного сектора. Основними проблемами, що перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні є несприятливе регуляторне середовище, застаріла структура експорту, низькі показники продуктивності, невисокий рівень залучення прямих інвестицій, слабкий доступ до фінансування та низький рівень конкуренції, корупція та незначний внесок малого та середнього бізнесу у ВВП країни. Це призводить до того, що рівень продуктивності малого та середнього бізнесу становить лише 15% від цього ж показника в США. Для порівняння, в ЄС цей показник становить у середньому близько 70%, а в Росії – 35% [1].

Наслідком неналежного розвитку приватного сектору України є незначна частка малих і середніх підприємств, які зазвичай відіграють ключову роль у зростанні економіки та зменшенні рівня бідності, підкреслюють експерти Світового банку. Ослаблення діяльності малого і середнього бізнесу вимагає пошук ефективних стратегій функціонування в умовах ринку і зміни стратегічних пріоритетів.

Малий і середній бізнес, конкурентне положення якого погіршується, може будувати свою політику використовуючи наступні стратегічні альтернативи. Зокрема, підприємства малого і середнього бізнесу можуть дотримуватися стратегії оборони й зміцнення, використовуючи варіації своєї існуючої стратегії й ведучи важку боротьбу за збереження обсягу продажів, частки ринку, прибутковості й конкурентного положення на досягнутому рівні. Слабкі підприємства можуть використовувати стратегії негайного відступу й покинути галузь (продати активи або припинити діяльність, якщо не можна знайти покупця). Також досить поширеною є стратегія «збору врожаю», яка мінімізує до крайньої межі свої реінвестиції й максимізує короткострокові грошові потоки з метою підготовки виходу з галузі [2]. Але в сучасних умовах необхідно шукати стратегічні альтернативи, які б дозволили розвивати малий і середній бізнес не скорочуючи свою діяльність. На наш погляд, для слабкого і середнього бізнесу необхідно використовувати стратегію залучення прямих інвестицій, стратегії повороту, стратегії для розвитку державно-приватного партнерства.

В умовах кризового стану економіки України більшість оптимістичних планів підприємств зазнали невдачі. Відмовившись від реалізації вже намічених планів, підприємства змушені розробляти антикризові заходи, що дозволили б їм протриматися на плаву у важкий для бізнесу період. Сьогодні все більше компаній шукають нові, інноваційні способи збереження свого потенціалу в умовах нестабільної ситуації на ринку. Першочергове завдання для стабілізації курсу слабкого малого і середнього бізнесу – це вивести підприємства зі стадії падіння на хоча б стабілізацію. Тоді це буде найліпшим сигналом для стабілізації і зупинки падіння ВВП і найліпшим забезпеченням стабільності гривні.

Список літератури

1. Україна: проблеми та перспективи розвитку приватного сектору - Звіт Світового Банку. – Режим доступу: <http://ua.kyivconvention.com/105310861074108010851080/169>
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства./ О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакуленко// - Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006. - 527 с.