

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДНР: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

КАЛАЧЕВА А.Д.,

магистрант,

кафедра менеджмента непроеизводственной сферы,

Научный руководитель:

ДОКТОРОВА Н.П.,

канд. гос. упр., доцент,

кафедра менеджмента непроеизводственной сферы,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»,

г. Донецк, ДНР

В условиях современных вызовов значимость функционирования организаций малого и среднего бизнеса для повышения гибкости экономики Донецкой народной республики чрезвычайно велика. Поскольку именно уровень развития малого и среднего бизнеса свидетельствует о способности республики адаптироваться к изменениям в экономической среде в условиях «непризнанности» республики и «блокады» в мировом сообществе.

Малый и средний бизнес ДНР, как и любой другой вид предпринимательской деятельности, обладает определенными преимуществами и недостатками.

Можно констатировать, что в большинстве зарубежных стран развитию и поддержке малого и среднего бизнеса уделяется особое внимание, поскольку данный сектор выступает в качестве основы экономики страны (малый и средний бизнес формируют более 65% ВВП государств).

Кроме того, важно отметить и тот факт, что малые и средние организации создают рабочие места, и как следствие, обеспечивают существенную часть населения доходами, что положительно сказывается на социально-

экономическом развитии Донецкой народной республики в целом, так и на развитии отдельных субъектов экономической деятельности.

Известно, что необходимыми критериями для развития любого вида бизнеса являются: отношения с государством, покупательская способность населения, конкуренция и условия для возможности развития бизнеса.

К числу наиболее ярко выраженных проблем малого и среднего бизнеса в ДНР можно отнести следующие причины:

1. Зарегистрироваться легко – выжить трудно.

В целом, на рынке конкуренция сохраняется в относительном балансе – в большинстве случаев участникам рынка клиентов не хватает всем одинаково. Такая ситуация усугубляется еще и тем, что военные действия выработали рост конкуренции именно в тех сферах, которые в сложившихся условиях «блокады» Донецкой народной республики оказывают актуальные услуги и продают товары только повышенного спроса. Ярким примером этого выступает большой рост количества комиссионных магазинов, пунктов обмена валют, аптек, магазинов военной атрибутики, посредников в решении юридических вопросов.

2. Можно привезти практически все – но некому и не за что реализовать товар.

Болезненным вопросом для предпринимателей является закупка товара и его сбыт. Если учесть тот факт, что для многих главным критерием при выборе товара является его цена, то вследствие падения покупательской способности граждан республики, то и реакция со стороны бизнеса соответствующая. Привозят наиболее дешевые товары из РФ, так как везти более дорогостоящий и качественный товар в больших объемах не выгодно. Нет достаточного количества покупателей, которые могли бы приобрести товар. В качестве примера можно рассматривать некоторые продукты питания, одежду, бытовую химию, технику

3. Большое количество проверок и штрафные санкции.

Настоящим бичом для малого и среднего бизнеса в Донецкой народной республике является огромное количество проверок, которые устраиваются всевозможными государственными органами республики и обычно заканчиваются высокими штрафами, что ложится непосильным бременем на предпринимателей.

К минусам в проблемах малого и среднего бизнеса можно отнести отсутствие обратной связи с властью ДНР, нет открытой публикации финансовых отчетов предпринимательской деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Полное отсутствие возможности кредитования, а значит и надежд на развитие малого и среднего бизнеса, политизацию экономических отношений в виде попыток установления минимальной цены на товары и услуги.

Развитие малого и среднего бизнеса в Донецкой народной республике является одним из условий перехода Республики к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах. Из этого можно сделать следующий вывод:

для успешного развития малого и среднего бизнеса в Донецкой народной республике перспектива и потенциал есть. Необходимо только грамотно распорядиться нереализованным потенциалом программы развития малого и среднего бизнеса в ДНР;

создать благоприятные условия для успешного предпринимательства в Донецкой народной республике.

Потенциально малый и средний бизнес в Донецкой народной республике способен взять на себя роль основного драйвера экономического роста, привести к появлению таких организаций, которые могут завоевывать лидирующие позиции не только на внутреннем рынке, но и на зарубежном.