УДК 334.722
JEL classification: D 23

МАСТЕРСТВО УПРАВЛЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ И ПОДХОДЫ

ФОМИНА С.Р.,
обучающийся бакалавриата
кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»,
Донецк, Донецкая Народная Республика, Российская Федерация
E-mail: k_mns@donampa.ru

Аннотация. *Развитие малых предприятий является движущей силой для развития экономики, играет важную роль в росте благосостояния населения, решении социально-экономических проблем. Малые предприятия являются базисом экономики. Эффективность функционирования небольших компаний и их конкурентоспособность в значительной степени зависят от уровня управления. Поэтому формирование стратегии управления, направленной на рост прибыли, снижение финансовых рисков и обеспечение ликвидности, становится важным аспектом политики таких предприятий. Решение этих вопросов в период развития рыночных отношений является ключевым для устойчивого и сбалансированного развития малых предприятий.*

Ключевые слова*: малый бизнес, малое предпринимательство, система управления, особенности организации менеджмента, классификация предприятий, принципы управления.*

SMALL BUSINESS MANAGEMENT SKILLS: KEY SKILLS AND APPROACHES

FOMINA S.R.,
Bachelor student of the Department of Non-Production Management
FSBEI HE «Donetsk Academy of Management and Public Administration»,
Donetsk, Donetsk People's Republic, Russian Federation
E-mail: k_mns@donampa.ru

Annotation*. The development of small enterprises is a driving force for the development of the economy, plays an important role the role in the growth of the well-being of the population, solving socio-economic problems. Small enterprises are the basis of the economy. The efficiency of small companies and their competitiveness largely depend on the level of management. Therefore, the formation of a management strategy aimed at increasing profits, reducing financial risks and ensuring liquidity is becoming an important aspect of the policy of such enterprises. Addressing these issues during the development of market relations is key to the sustainable and balanced development of small enterprises.*

Keywords: *small business, small entrepreneurship, management system,*

features of the management organization, classification of enterprises, management principles.

Постановка проблемы в общем виде. Научные труды ученых, таких как Акчурина О. Л., Бекетова А. С., Блинов В. Н., Гельруд Я. Д., и других, содержат важные положения по управлению малыми предприятиями. Однако, несмотря на высокую степень изученности менеджмента и оптимизации ресурсов, большинство малых бизнесов сталкиваются с трудностями из-за неэффективной системы управления, неадаптированной к их специфике.

Цель исследования – провести комплексный анализ системы менеджмента и ее эффективности на малых предприятиях.

Изложение основного материала исследования. В современном мире, где малый бизнес становится все более важным звеном экономики, искусство управления играет решающую роль в успехе предприятия. Как малый предприниматель, вы включаете обладаете не только профессиональными знаниями, но и эффективными навыками управления. Давайте подробно рассмотрим ключевые аспекты искусства управления в малом бизнесе.

Первый аспект всей системы управления –это видение и стратегия бизнеса.

Видение и стратегия бизнеса являются ключевыми элементами успешного управления компанией. На этом этапе менеджер выбирает направление бизнеса, а также цели компании в долгосрочной перспективе. В стратегии бизнеса первым делом идет выделение конкурентного преимущества, что помогает определить, в чем компания уникальна и как она может превзойти конкурентов. Так же оптимизация ресурсов, их грамотное распределение таким образом, чтобы достигнуть стратегических целей. Адаптация к изменениям, что предоставляет фреймворк для приспособления к меняющимся рыночным условиям и тенденциям.

Иметь четкое видение и стратегию помогает бизнесу оставаться фокусированным, поддерживать консистентность в принятии решений и создавать устойчивость в долгосрочной перспективе.

Следующим этапом является коммуникация.

Умение эффективно общаться с персоналом, клиентами и партнерами является неотъемлемой частью успешного управления. Четкость и открытость в общении помогают создать доверие и поддерживают позитивный рабочий климат. Набирая штат сотрудников, менеджер создает свою команду, он четко должен понимать какими качествами должен обладать каждый сотрудник, выявить все его сильные стороны и направлять их на улучшения работы компании. Но менеджер так же четко должен понимать для чего сотрудники пришли именно в его фирму, что они хотят получать взамен своих усилий, это не только заработная плата, но и собственное чувство роста и развития, а также уважение и почет. Если менеджер будет использовать сотрудников как ресурс и не более, тогда он столкнётся с текучестью кадров, а это первый признак некомпетентности и неопытности самого управляющего.

Мудрый управляющий – это лидер, наставник, психолог и поддержка для своей команды, неотъемлемое звено для большой машины, которое заставляет все шестерёнки работать исправно на протяжении многих лет.

Так же коммуникация включает в себя общения с конкурентами и партнерами. Эффективная коммуникация с конкурентами бизнеса важна для поддержания здоровой конкуренции. Соблюдайте профессиональные стандарты, избегайте негативных высказываний, и при необходимости ищите области сотрудничества или партнерства. Для эффективной коммуникации с партнерами по бизнесу важно четко формулировать свои мысли, быть внимательным к их потребностям и активно слушать. Устанавливайте ясные цели, используйте профессиональный тон и регулярно обменивайтесь информацией для поддержания понимания.

Следующий пункт, плавно вытекает из выше рассмотренного, а именно развитие команды.

Менеджер малого бизнеса должен быть не только хорошим лидером, но и способствовать развитию своей команды. Это включает в себя обучение, мотивацию и создание условий для профессионального роста сотрудников. В современном мире бизнеса конкуренция растет с каждым днем, и для того, чтобы

держать лидирующие позиции на рынке, вы должны совершенствоваться постоянно, не стоять на месте и рассуждать о том, что все нужные ниши вы уже заняли. Системное повышения квалификации, вебинары, курсы, семинары – все это должно присутствовать в вашем бизнесе, не только для вас как менеджера, но и для каждого сотрудника вашей фирмы.

Следующий этап управления – управление ресурсами и их грамотное распределение.

Управление ресурсами в бизнесе охватывает эффективное использование человеческих, финансовых и материальных ресурсов с целью достижения стратегических целей. Некоторые ключевые аспекты управления ресурсами включают:

Управление человеческими ресурсами (HR): найм, обучение и управление персоналом; развитие и мотивация сотрудников; стратегии управления трудовым потенциалом.

Управление финансами: бюджетирование и планирование финансовых ресурсов; контроль расходов и прибыли; управление капиталом и инвестициями.

Управление материальными ресурсами: эффективное использование оборудования и технологий; оптимизация цепочек поставок и запасов; управление производственными процессами.

Информационные ресурсы: эффективное использование информационных технологий; защита и обработка данных; развитие информационной инфраструктуры.

Временные ресурсы: планирование и управление временем проектов; оптимизация бизнес-процессов.

Энергетические ресурсы: эффективное энергоснабжение и управление энергопотреблением; внедрение энергосберегающих технологий.

Устойчивость и социальная ответственность: внедрение практик корпоративной социальной ответственности (CSR); учет экологических и социальных аспектов в управлении.

Мониторинг и анализ: регулярное отслеживание результатов и показателей

производительности; анализ эффективности стратегий управления ресурсами.

Систематическое и сбалансированное управление всеми этими ресурсами помогает бизнесу повысить эффективность, снизить издержки и обеспечить устойчивость в переменной бизнес-среде.

Следующий фактор – гибкость и адаптация.

Мир бизнеса постоянно меняется, и умение быстро адаптироваться к новым условиям – ключевой момент. Гибкость в принятии решений и способность быстро реагировать на изменения окружающей среды помогут бизнесу оставаться успешным на рынке. В этом аспекте менеджер четко должен понимать, какой товар или услуга его компании больше нерентабельны, а что действительно имеет спрос. При адаптации рынка управляющий не должен терять смелость, взвесить все риски, разработать новый концепт и перейти к апгрейду бизнеса.

Адаптация напрямую связана с следующим аспектом системы управления, а именно инновациями.

Внедрение инноваций и поиск новых подходов к бизнесу помогают привлекать клиентов и выделяться среди конкурентов. Менеджер малого бизнеса должен поощрять творческий подход и инициативу в своей команде.

Выводы. Резюмируя все вышесказанное, можем с уверенностью сделать вывод о том, что искусство управления в малом бизнесе – это балансирование между стратегией, коммуникацией, развитием команды, управлением ресурсами, адаптацией к изменениям и стимулированием инноваций. Повышение эффективности в этих областях поможет создать устойчивый и успешный малый бизнес в современном конкурентном мире.

Список литературы

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 486 с.

2. Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование / О. Н. Бекетова. – М. : Т8, 2020. – 160 с.

3. Ксенофонтова, Х. З. Корпоративный менеджмент: Учебник /

Х. З. Ксенофонтова. – М. : КноРус, 2020. – 314 с.

4. Орлова, П. И. Бизнес-планирование. Учебник для бакалавров / П. И. Орлова. – М. : Дашков и К, 2020. – 284 с.

5. Петров, К. Н. Бизнес-план на одной странице / К. Н. Петров. – М. : Диалектика, 2019. – 144 с.

6. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование / А. А. Сергеев. – М. : Юрайт, 2023. – 443 с

Научный руководитель:
Лоскутова В.В., канд. наук гос. упр., доцент,
доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»,
Донецк, Донецкая Народная Республика, Российская Федерация