

## **Управление информационных систем**

**Авторы:** *Иванова Е.В., ст.преп.кафедры Бизнес-информатики и высшей математики, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», Махачкала, Россия*

*Сафикулиева Л.А. 3 курс, направление Бизнес-информатика, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», Махачкала, Россия*

E-mail: [lika.safikulieva@mail.ru](mailto:lika.safikulieva@mail.ru)

**Аннотация:** В статье определяются проблемы современного среднего бизнеса. Проблемы коррупции, кризиса рынка, его перспектив развития. Намечаются основные тенденции развития среднего бизнеса в России.

**Ключевые слова:** Средний бизнес, коррупция, экономический кризис, тенденции развития рынка.

**Abstract:** The article identifies the problems of modern medium-sized business. Problems of corruption, market crisis, its development prospects. The main trends in the development of medium-sized businesses in Russia are outlined.

**Key words:** Medium business, corruption, economic crisis, market development trends.

Средний бизнес в классическом понимании - это, прежде всего, производство, на которое, в принципе, и должна опираться экономика. Но в современных реалиях это не обязательно выпуск «твердой» продукции в виде товаров. В большей мере, речь идет о предоставлении услуг конечным потребителям или организациям.

В девяностые годы компетенцией, на которой зарабатывались деньги, было даже простое владение информацией. Компания знала, где можно дешево - или вообще хоть как-то - достать товар, а клиент покупал эту информацию. Позже информация стала общедоступной. Компании стали зарабатывать за счет более надежных преимуществ, например, аккумулируя товары различных производителей на своих складах и затем продавая их тысячам розничных магазинов. Сегодня начали быстро развиваться сети различного профиля, IT и интернет сервисы. Компании предлагают уникальные услуги, что переводит их в разряд производителей в современном расширенном понимании. Завтра средний бизнес будет производить товары и услуги, которых сегодня не существует, использовать каналы распределения, которые только предстоит создать. Чтобы жить и развиваться, бизнес должен меняться и совершенствоваться непрерывно. Модели развития крупного бизнеса ему не подходят. Лет через десять рыночные модели, скорее всего, будут уже нуждаться в доработке.

Для определения будущего предприятия необходимо задуматься над его миссией и стратегией. Некоторые фирмы, выросшие в гигантские корпорации, по большей части задумывались таковыми еще при открытии. Осознание себя «большими» задает ориентиры, способствует постановке и достижению соразмерных целей. И наоборот, предприятие, созданное с ограниченными целями, скорее всего, будет малым, хотя, быть может, уникальным по качеству продукции и очень прибыльным.

При создании компании необходимо помнить:

1. технологии устаревают, и то, что было хорошо вчера, завтра будет не актуально. Использование шаблонов бизнес-процессов делает компанию закостеневшей, мешая ей добиваться успеха на рынке;

2. даже идеальное копирование успешного образца сделает компанию всего лишь дублером лидера, его копией;

3. каждое предприятие имеет собственный уникальный опыт, привычки и традиции, определенной квалификации персонал, задействованный в сложившихся определенным образом отношениях;

4. и наконец, негде взять эти самые образцы. Какое-то время, в процессе становления российского бизнеса, существовало мнение, что таким образом могут выступать западные компании.

Средний бизнес в России сталкивается со следующими проблемами:

#### 1. Проблема коррупции

Коррупция представляет собой угрозу безопасности государства, значительно ограничивает возможности его развития. Росту экономики коррупция не способствует: в абсолютном большинстве случаев незаконно нажитые капиталы утекают на запад, Коррупцию никто не планирует легализовать, с ней активно борются. С точки зрения среднего бизнеса, коррупция не является жестким ограничением для развития компании. Работая на рынке конечных потребителей – частных лиц, или на рынке мелких и средних коммерческих фирм, компания не дает взяток, поскольку это бессмысленно. Невозможно продать частному клиенту товар втридорога, выдав ему «откат» его собственными деньгами. Если речь идет о госзаказе, коррумпированные чиновники часто пытаются минимизировать риски и получают бюджетные деньги на свои «фирмы-прокладки», совершенно легально нанимая потом средние компании для фактического выполнения работ. не обязательно

#### 2. Экономический кризис

Прямое следствие кризиса – резкое падение платежеспособности населения и предприятий, «схлопывание» рынков. Сильнее всего оно ударяет по фирмам с неэффективной структурой затрат. Изменение рынков делает бесполезным прежний опыт предпринимателей в области рыночных технологий. Кризис существенно уменьшил средний класс, скорректировавший свои ценовые предпочтения, изменил соотношение цена/качество в пользу российской продукции.

#### 3. Тенденции рынка

Современный рынок гораздо более динамичный. Быстрее меняются технологии, быстрее проходит информационный обмен. Бизнес мигрирует по земному шару, на карте появляются новые глобальные игроки, способные составить конкуренцию традиционным поставщикам. Меняется структура бизнеса.

Исчезают за ненадобностью оптовые посредники, сейчас напрямую заключают договора с производителем и доставляет товар в магазины с

помощью логистических компаний. В отраслях, где для выбора товара потребителю необязательно его осматривать, лишней становится розница. Выбрать товар теперь возможно с помощью информационного сервиса, оплатить через интернет, и единственное что потребуется дополнительно – доставка. Интернет-магазины, которые пока еще зарабатывают на разнице между ценой закупки у поставщика и ценой продажи потребителю, вероятно, скоро переключатся на чистую логистику. Все, что требуется производителю и покупателю – информационный сервис, позволяющий им найти друг друга, и платежная система

Возможно дальнейшее развитие технология 3d-печати, сделает лишним в некоторых отраслях производство. Дизайнеры и технологи будут разрабатывать изделия, которые потребитель сможет скачать по сети и напечатать у себя дома.

Меняются технологии коммуникаций. Уже сегодня технический прогресс позволяет широко задействовать в едином производственном процессе персонал, разбросанный даже по разным странам. Это дает огромные дополнительные возможности оптимизации бизнеса, расширяет рынок труда, повышает мобильность предоставления сервисов потребителю.

Динамичный рынок благоприятствует развивающимся мобильным компаниям – малому и среднему бизнесу, выстраиваемому под новые рыночные реалии. Для него отпадает необходимость сражаться с крупными предприятиями, прочно окопавшимися на равнинах рынка. Достаточно освоить наметившиеся возвышенности и подождать, пока окопы противника зальет паводок рыночных изменений.

#### Литература

1. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс].- URL: <http://www.consultant.ru>.
2. 45 приложений, которые спасут вашу поездку/Антонина Захарова. URL: <https://www.skyscanner.ru> (дата обращения 20.02.2019).
3. Booking. Com [Электронный ресурс]. URL: <https://www.booking.com> (дата обращения по ссылке 23.02.2019).