

ПРОБЛЕМАТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Раскрывается ряд проблем, с которыми сталкивается индивидуальный предприниматель при ведении бизнеса в сфере торговли. Определяются факторы влияния на доход предприятия и рассматриваются способы повышения прибыли посредством изменения расходной и доходной частей. Выделены методы роста доходов и методы снижения затрат. Также рассматривается опыт организации ведения малого бизнеса на примере зарубежных стран.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель; малый бизнес; доходы; расходы; торговля.

L.V. Kislitsyna, A.V. Kirpichnikova, Yu.A. Zausaeva

PROBLEMATICS OF ORGANIZATION AND CONDUCT OF MALLBUSINESS IN THE SPHERE OF TRADE IN MODERN CONDITIONS

A number of problems faced by an individual entrepreneur when doing business in the sphere of trade are revealed. The factors of influence on the income of the enterprise are defined and the ways of increasing the profit by means of changing the expenditure and income parts are considered. Methods of income growth and methods of cost reduction are highlighted. And also the experience of organization of conducting small business on the example of foreign countries is considered.

Keywords: individual entrepreneur; small business; income; expenses; trade.

Введение

В современных условиях торговля является одним из ведущих секторов экономики любой страны. Ключевой задачей экономики, как известно, является удовлетворение различных потребностей людей. В сфере торговли малый бизнес за счет своего разнообразия помогает решить эту задачу. Однако при организации такой деятельности возникает ряд проблем, с которыми большинству предпринимателей сложно справиться. Сказанное определяет актуальность настоящей работы.

Цель исследования заключалась в изучении проблем ведения малого бизнеса в торговле, а также в рассмотрении влияния различных факторов на финансовый результат предприятия. Задачи исследования:

- определить проблемы организации деятельности малого предприятия на начальном этапе;
- выделить способы увеличения прибыли;

– рассмотреть опыт зарубежных стран в организации и ведении малого бизнеса в сфере торговли.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания: структурный, логический, сравнительно-правовой, а также аналитический.

Полученные результаты

При ведении торговой деятельности предприниматели сталкиваются с определенными проблемами зачастую с момента открытия бизнеса.

Так на начальном этапе наиболее острой и актуальной для предпринимателя проблема поиска недвижимости. В большинстве случаев проблема связана с выбором помещения, которое должно соответствовать определенным критериям:

1. Площадь помещения. Большая площадь помещения подразумевает большие затраты на обслуживание и аренду, что нецелесообразно на начальном этапе ведения бизнеса.

2. Местоположение. Предпочтительнее, чтобы помещение находилось в легкой доступности покупателям, т. е. вблизи или же непосредственно в самом центре города, в концентрации торговых узлов и скоплении людей.

Как правило, недвижимость предоставляется индивидуальному предпринимателю на условиях краткосрочной аренды, по высокой стоимости арендуемого помещения. Это может быть связано с недоверием арендодателей к собственнику предприятия по абсолютно разным причинам (не продержится долго, не будет вовремя уплачивать арендные взносы и другие причины), также рынок недвижимости в том виде, в котором он существует на данный момент, практически монополизирован более крупными предприятиями.

Зачастую проблемы у собственника возникают от недопонимания механизма ведения хозяйственной деятельности. Чаще всего, информация представляется недостаточно широко и открыто, и начинающим собственникам ИП сложно получить нужный объем информации для ведения деятельности.

Также индивидуальные предприниматели могут столкнуться с проблемой выбора системы налогообложения, подходящей под их вид деятельности, что тоже связано с недостаточным информированием. Налоговая нагрузка достаточно высока в современных экономических условиях. В ходе своей деятельности предприятие, сталкиваясь с данной проблемой, может сменить систему налогообложения и сократить издержки.

Довольно весомой проблемой на сегодняшний день является получение государственной помощи или кредита индивидуальному предпринимателю, что связано с предоставлением большого количества документов, и, как в случае с арендой, со скептическими взглядами кредитных организаций в отношении ИП.

Некоторым предприятиям малого и среднего бизнеса в ходе своей деятельности приходится сталкиваться с контролем Роспотребнадзора. Например, при продаже пищевых продуктов или средств гигиены, необходимо получить разре-

шение Роспотребнадзора. Проблема возникает не только на этапе получения данного документа, но и в процессе поддержания на постоянной основе условий этого разрешения.

Также можно отметить проблему поиска и выбора персонала. На начальном этапе достаточно сложно найти сотрудников, готовых работать за относительно невысокую заработную плату и при этом быть достаточно компетентными.

В ходе своей деятельности ИП сталкивается с проблемами взаимодействия с поставщиками и подрядчиками. Не менее актуальной является и проблема «моральной готовности» собственника. Под ней понимается осознание ответственности за ведение бизнеса. Каждое действие, которое принимается ИП, будет влиять непосредственно на его работу. Нужно осознавать, что при ненормированном графике, полной моральной и физической отдаче делу заработок в разные периоды времени может отличаться кардинально, что сказывается на повседневной жизни человека, и к такому просто необходимо быть готовым.

Таким образом, ведение малого бизнеса представляет собой довольно непростой процесс, но, если учесть все проблемы, с которыми сталкиваются индивидуальные предприниматели, возможно подготовиться и своевременно реагировать на изменения.

Поскольку, основной целью деятельности предприятия является получение прибыли, собственник всегда стремится найти пути повышения данного значения. При этом в ходе достижения этой цели необходимо учитывать различные факторы, влияющие на изменение доходов, можно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним факторам (контролируемым) можно отнести:

- финансовую и маркетинговую политику;
- политику продаж, которая проводится собственником;
- социальные факторы;
- продажа новой продукции и т.д.

К внешним факторам (неконтролируемым) относятся:

- экономические и политические изменения в стране;
- конкуренты, поставщики, покупатели;
- чрезвычайные события;
- инфляционные процессы и т.д.

Рост прибыли обеспечивается либо путем увеличения доходов, либо в процессе снижения расходов.

Доходы могут быть увеличены следующими способами.

Проведение всевозможных акций, скидок и распродаж. Это самый простой способ привлечения клиентов и, как следствие, увеличения дохода. Однако, у этого способа есть большой недостаток: для того, чтобы проводить постоянные акции, нужно предварительно завышать цену продукции для компенсации потерь денежных средств в последующем.

Маркетинг. «Реклама – двигатель торговли», соответственно нужно учитывать, что тенденции и интересы целевой аудитории меняются очень стремительно, поэтому необходимо быстро реагировать на эти изменения.

Мотивация сотрудников. Каждый сотрудник должен осознавать, что их

личный доход напрямую зависит от того, насколько рентабельно предприятие, что подтолкнет к тому, чтобы вклад усилий в деятельность был максимальный.

Улучшение сервиса. Конкуренция с предприятиями аналогичного вида деятельности может быть мощным «барьером» в получении и увеличении дохода. В этом случае, нужно ориентировать на повышение своей конкурентоспособности путем улучшения сервиса.

Создание и развитие онлайн-магазина. Простой и понятный онлайн сервис позволяет увеличить количество новых клиентов, что в дальнейшем увеличит общий доход.

Снижение затрат является более сложной процедурой, нежели увеличение дохода. Она требует более детального изучения и мониторинга факторов фактического увеличения расходов. Снижение расходов можно производить следующим образом по следующим направлениям.

В части политики отношений с поставщиками. Фильтрация недобросовестных поставщиков, поиск новых, а также работа с проверенными контрагентами и выстраивание доверительных отношений для получения льготных условий договора.

Задействование института страхования. В случае возникновения убытков, по причинам, не зависящим от собственника (кража, стихийное бедствие и т.д.), то они будут возмещены по договору страхования.

Перед каждым предпринимателем встает вопрос об увеличении доходов и уменьшении расходов, и каждый находит свои определенные способы достижения данной цели. Если же рассматривать опыт зарубежных стран в ведении малого бизнеса, то можно отметить осознание важности такого бизнеса для экономики. Именно по этой причине большинство государств оказывают поддержку начинающему и уже опытному предпринимателю.

Например, государственная поддержка малого предпринимательства в США осуществляется путем прямого финансирования через специальную федеральную сеть за счет средств бюджета. Также, помимо самого финансирования, государство оказывает информационную (консультационную) помощь, инфраструктурную поддержку (бизнес-инкубаторы). Оказывают помощь в совершенствовании программ поддержки малого бизнеса через банки и инновационные компании.

Если рассматривать страны, где малый бизнес считается основой социально-экономической модели, например, Францию и Германию, то там поддержка предпринимателям выражается через: низкие сборы при регистрации организации; упрощенные регистрационные процедуры; образовательные программы, направленные на консультацию предпринимателя.

Весьма интересна политика поддержки предпринимателей в азиатских странах. Например, Япония предоставляет предпринимателям долгосрочные ссуды, через Государственную корпорацию по развитию малого бизнеса. Также поддержка строится на выкупе акций компаний реального сектора экономики банками, выделяются субсидии на научно-технические программы, очень развита информационная сеть и т. д.

Системы поддержки индивидуального бизнеса в развитых странах сложились уже довольно давно, и с каждым годом продолжают совершенствоваться, в результате чего облегчается доступ малого бизнеса к инновационным технологиям и предоставляется помощь в освоении новых сфер коммерческой деятельности.

Выводы

В заключение стоит отметить, что ведение малого бизнеса в сфере торговли является сложным процессом. ИП сталкиваются с рядом проблем, которые чаще всего проявляются на старте ведения хозяйственной деятельности. Эти проблемы необходимо учитывать и вовремя реагировать на них. В дальнейшем, ИП основной целью своей деятельности ставит получение прибыли, на изменение которой влияют различные факторы, как внутренние, так и внешние. Помимо этого, ИП стремится увеличивать прибыль. Происходит это путем увеличения доходной части или снижения расходной части, за счет чего и происходит структурирование входящих и исходящих потоков, которые могут существенно менять финансовый результат. Опыт зарубежных стран акцентирует внимание на государственной поддержке развития малого и среднего бизнеса.

Список использованной литературы

1. Душина И.О. Современное состояние малого и среднего предпринимательства в РФ / И.О. Душина, И.В. Вологодина // Актуальные проблемы современной России : психология, педагогика, экономика, управление и право. – 2021. – С. 153–162.
2. Зорина Е.В. Оценка влияния внешних факторов на развитие малого и среднего предпринимательства в экономике / Е.В. Зорина // Вопросы современной науки: проблемы, тенденции и перспективы. – 2021. – С. 178–181.
3. Колесникова О.С. Факторы развития субъектов малого предпринимательства региона / О.С. Колесникова // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. – 2021. – № 2 (66). – С. 42–48.
4. Манахова А.М. Проблемы развития малого бизнеса / А.М. Манахова // Научно-практические исследования. – 2021. – № 5-3 (40). – С. 25–27.
5. Сатторкулов О.Т. Аспекты развития малого бизнеса и частного предпринимательства / О.Т. Сатторкулов // Молодой ученый. – 2020. – № 9 (299). – С. 213–215.
6. Селиверстова Н.И. О трансформации стратегии развития малого и среднего предпринимательства в российской федерации на период до 2030 года / Н.И. Селиверстова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 30 (4). – С. 164–170.

Информация об авторах

Кислицына Лариса Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: visnip@mail.ru.

Кирпичникова Алена Витальевна – студент, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: sawwa.22@mail.ru.

Заусаева Юлия Андреевна – студент, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: zausaeva02@mail.ru.

Authors

Larisa V. Kislitsyna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and financial institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: visnip@mail.ru.

Alena V. Kirpichnikova – Student, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: sawwa.22@mail.ru.

Yuliya A. Zausaeva – Student, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: zausaeva02@mail.ru.