

Жидкова Ирина Владимировна

*студентка специальности «Экономическая безопасность» Самарского
государственного университета, г. Самара, starazagora728@gmail.ru*

МАЛЫЙ БИЗНЕС: 5 СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация. Статья посвящена пяти стадиям жизненного цикла малого бизнеса и основным рискам на каждой из них в рамках экономической безопасности. Описаны стадии жизни от самого зарождения бизнеса, до его увядания. Рассмотрены одни из распространенных ошибок в управлении малым бизнесом предпринимателями. Так же в статье описаны безопасные ситуации, которые предприниматели путают с риском для бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, риски, стадии жизненного цикла, предприниматель, клиенты, прибыль, товары и услуги.

Irina Zhidkova Vladimirovna

*Student of the specialty "Economic Security", Samara State University, Samara,
starazagora728@gmail.ru*

SMALL BUSINESS: 5 LIFE CYCLE STAGES AND ECONOMIC SECURITY

Abstract. The article is devoted to the five stages of the life cycle of a small business and the main risks at each of them within the framework of economic security. The stages of life from the very inception of a business to its withering are described. Some of the common mistakes in small business management by entrepreneurs are considered. The article also describes safe situations that entrepreneurs confuse with business risk.

Keywords: small business, risks, life cycle stages, entrepreneur, customers, profit, goods and services.

Малый бизнес начал свое становление еще в начале девяностых годов и его развитие, которое происходило поэтапно до самого завершения, благополучно завершилось.

Несомненно, малый бизнес на протяжении десятилетия успешно проходил каждый этап формирования, поэтому можно сделать вывод о том, что он успешно существует и сегодня.

В разных странах малый бизнес определяется по-разному. В России это множество фирм, с выручкой до 800 миллионов рублей в год, и в которой работает не более 100 сотрудников. Малый бизнес это не только парикмахерские и ларьки в жилых микрорайонах, но и целый пласт экономики.

В данный момент существуют конкретные стадии цикла жизни бизнеса и на каждой из них есть определённые опасности и угрозы, которые можно отнести к рискам экономической безопасности (рисунок 1).

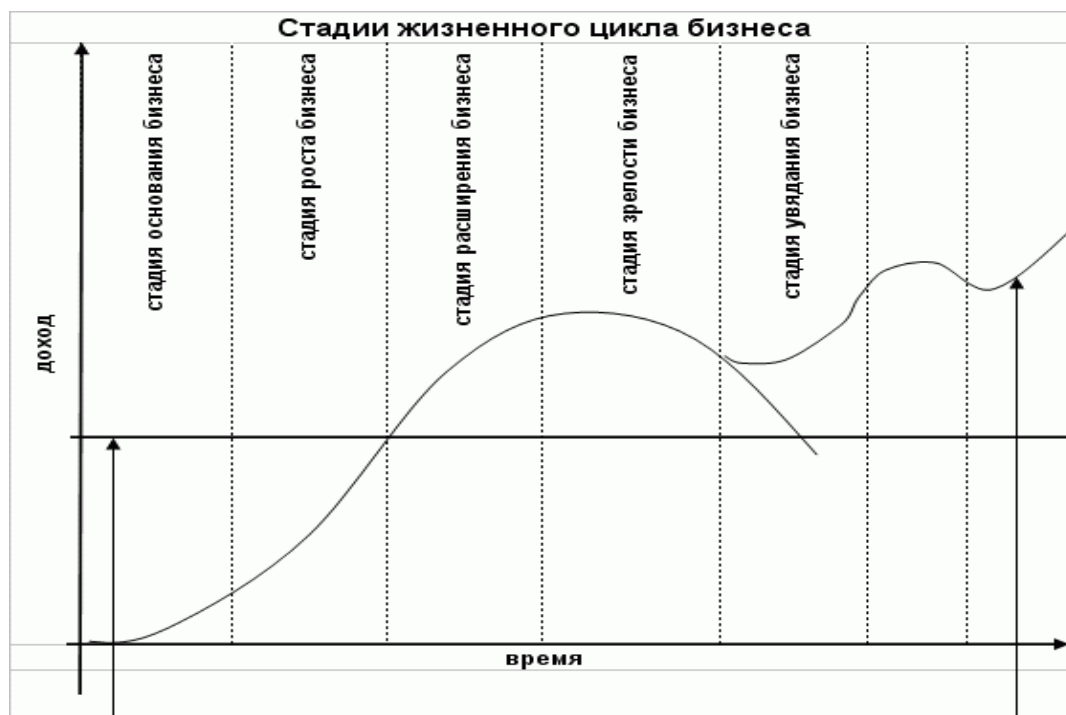


Рисунок 1. Стадии жизненного цикла бизнеса

Источник: [1]

Самая первая стадия, несомненно, стадия основания малого бизнеса. Это один из ответственных шагов начинающего предпринимателя. Прежде чем регистрировать бизнес, нужно проанализировать – какую его модель лучше разрабатывать. При анализе должны учитываться финансовая система страны и ее законодательство.

Первая модель, которую стоит рассматривать – модель продажи услуг. В услугах высокая маржинальность, то есть большой процент денег остается в бизнесе. На российском рынке услуги позволяют развивать бизнес. Еще одна работающая модель на рынке – модель купи-продай. Закупаются товары из-за границы и продаются с наценкой обычным покупателям. При падающем рынке данные модели в любом случае продолжают работать и активно развиваться.

Так же стоит отметить риск выбрать неверные модели, которые на данный момент не работают и их не рекомендуется использовать, потому что присутствуют крайне высокие риски или же необходимо быть высококвалифицированным специалистом, чтобы работать с данными моделями. В любой момент бизнес может перестать быть рентабельным.

Первый риск – это риск заниматься сетевым маркетингом, так как начинающих предпринимателей убеждают в том, что у них есть собственный бизнес. Но данные лица выступают только как распространители товаров и не более того. Обычные распространители ничем не управляют, а решает все компания – какая линейка продуктов будет в ассортименте, какие фиксировать цены и прочее.

Еще одной неработающей моделью является сдача недвижимости в аренду. Есть, несомненно, крупные владельцы различной недвижимости на территории России, управляющие торговыми центрами или бизнес центрами. Но речь идет о мелких владельцах, которые покупают квартиру и делят ее на небольшие площади. Данная схема работает с нарушением законодательства страны и в любой момент проверки могут через суд принудить ликвидировать бизнес.

Кроме того, не стоит начинать бизнес в партнёрстве. Кто-то один должен быть главным и отвечать за все процессы. При этом любой партнер может подвести: не захотеть работать, но быть в доле бизнеса и владеть голосом для принятия решений; при первой прибыли партнер начнет требовать разделить деньги, но каким образом это сделать, будет трудно решить. Проблема может так же состоять в несогласованности принятия решений, когда голосов несколько и единого решения нет [2].

После анализа моделей бизнеса необходимо выбрать наилучший вариант и распланировать его, только после этого бизнес подлежит регистрации.

Второй стадией бизнеса является его непосредственный рост. На этом этапе не стоит рисковать большим количеством денег, так как в этом случае бизнес не сможет расти, а предпринимателю придется пересматривать его план. Нужно исходить из того, что рисковать можно лишь считанными тысячами рублей, потраченных на бизнес и не более того.

Еще одной проблемой является необходимость в достаточных начальных вложениях в бизнес. Без этого не снять помещение, не проплатить договора аренды на несколько месяцев вперед и залоговую стоимость, не застраховать данное помещение. Без вложений не оборудовать помещение, не сделать необходимый ремонт, так же не закупить столы и стулья, не говоря о найме персонала, выплаты заработной платы, уплаты налогов. Существует миф, что в начале бизнеса необходимо вложиться, то есть иметь начальный капитал. Начинающие предприниматели видят вокруг себя магазины или офисы и считают, что начало бизнеса – крупные начальные вложения. Но при этом существуют интернет бизнесы, которые можно

стартовать бесплатно или же с минимальной суммой денег, то есть начинать с нуля, имея в кармане пару тысяч рублей. Соответственно, миф и убивает начинающих предпринимателей и мешает старту бизнеса [1].

Помимо всего вышесказанного, нужно просчитывать, удастся бизнес или же нет. Можно его открыть, но не факт, что он будет приносить доход и будет клиентура. Прежде чем открывать на точке свое место бизнеса, необходимо анализировать, сколько человек проходит мимо, часто ли перекрывают данную улицу в связи с ремонтом и прочее. Анализируя количество проходящих мимо людей можно просчитать примерный процент тех, кто зайдет.

Здесь же можно отметить еще один риск, когда многие предприниматели находят инвесторов и отдают им под контроль бизнес взамен на деньги для развития. Встает вопрос, нужен ли инвестор, может лучше определенным образом поднимать продажи.

Не должно быть избыточной положительной реакции на какие-либо удачные продажи и обратную связь, похвалы со стороны посторонних лиц при первом росте. Значительно важнее получить экспертную оценку рынка.

Так же бизнес требует хороших оборотных средств. Если предприниматель закупает товар и впоследствии происходит кража или утеря из-за пожара, то предприниматель теряет деньги. Если произойдет резкий скачок доллара, а закупка товара из-за границы, либо проблемы с таможней, то, соответственно, как результат – большие оборотные деньги.

На третьей стадии развития бизнеса происходит его расширение, безусловно, это самая благоприятная стадия для предпринимателей. Данный этап характеризуется получением прибыли и увеличением штата персонала, либо же офиса.

Но если предприниматель получает прибыль, то у него появляется необходимость уплачивать налоги с прибыли. Большое число малых бизнесов работают «в черную», то есть не платят налоги. Согласно Положению Центрального Банка Российской Федерации, если лица снимают денежные средства с карты более чем 30%, то их можно полностью заблокировать и вносить в черные списки банка. Происходила полная блокировка под предлогом Федерального закона №115-ФЗ за неуплату налогов и финансирование терроризма [3]. И как следствие – большинство малых бизнесов работают «в черную». При оказании услуг работники ссылаются на бездействующий терминал для карт и просят заплатить наличными, а после уплаты не печатают чеки. Любая касса должна оперативно передавать онлайн в налоговый орган чеки в течение 10 минут, чтобы они ушли автоматически на сайт налоговой. В чеке должно быть прописано: юридическое лицо, форма налогообложения, реквизиты кассы. Чаще всего выдают чеки без этих данных, то есть в них указывают только итоговые суммы и инициалы кассира. Безусловно, при уплате услуг гарантируется безопасность, но при

этом не печатается чек. Несмотря на это, большинство видов малого бизнеса можно легализовать.

С точки зрения бизнеса, очень важно сдавать налоговую декларацию. Критичным является именно не сдача данной декларации в налоговые органы и банк. При этом стоит отметить, что больших затрат денег и времени на данную процедуру нет [4].

Четвертая стадия малого бизнеса – стадия его зрелости. Если бизнес процветал на протяжении многих лет и предприниматель смог создать надежные отношения с клиентами, то бизнес находится на этапе зрелости. Даже если нет больших планов на изменения, то в любом случае стоит продолжать развитие, чтобы не терять клиентов. В связи с риском конкуренции, предпринимателям стоит проанализировать все сильные стороны для последующего улучшения, более полного удовлетворения растущих потребностей клиентов. Несомненно, это позволит увеличить доходы, основываясь на успехе и опираясь на то, что малый бизнес преуспевает.

На данной стадии важно не ошибиться в выборе новых стилей продукта или репозиционировании предложений для охвата более широкой аудитории. Прежде чем приступить к стратегии расширения, необходимо убедиться, что услуги и продукт будут привлекать клиентов. Бизнес ежедневно должен поддерживаться, чтобы устранить угрозы ускорения его устаревания. Несомненно, существует необходимость в защите бизнеса с помощью подходящей страховки от рисков его потерять.

Еще одной угрозой для малого бизнеса является кадровый риск. Не исключаются ошибки персонала в их работе, что может выражаться в кражах имущества, случайных ошибках из-за низкого уровня квалификации. В данном случае должны быть определенные инвестиции в развитие персонала, в их образование.

Таким образом, без усилий для развития бизнес начинает стареть. В большинстве случаев предприниматели не замечают перехода к новой стадии.

Пятая стадия – стадия увядания. Темп роста сокращается и это как один из главных признаков пятой стадии.

В связи с падением экономики и покупательного спроса малый бизнес, который имел взлеты, может находиться на грани убыточности. Бизнес начинает существенно меньше приносить денег. Весьма большой риск предпринимателя совершить ошибки в связи с колебаниями экономики. При ее падении, соответственно, повышается риск малого бизнеса обанкротиться.

При падении спроса и при увеличении затрат по налогам можно неизбежно дойти до потери чистой прибыли. В таком случае малый бизнес начинает работать в минус. Большое количество малых бизнесов, к сожалению, и работают в таком режиме.

С каждым годом происходит усиление ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [5]. Вследствие неуплаты налогов или неуплаты заработной платы работникам, предприниматель отвечает за это имуществом, к числу которого относятся: расчетный счет, транспорт, жилищная площадь. В момент, когда права предпринимателей были защищены, имущество взималось только с малого бизнеса, но в настоящий момент взимается и имущество самого предпринимателя. Помимо этого, существуют законы, согласно которым есть возможность создавать список персонала, которые впоследствии будут отвечать своим личным имуществом по банкротству. Государство и налоговые органы все больше стремятся наполнить бюджет любыми способами и изыскивают, соответственно, денежные средства.

Стадия увядания рано или поздно поглощает большинство предпринимателей. Для того чтобы не произошла потеря бизнеса, стоит использовать стратегическое управление, что не у каждого предпринимателя получится [6]. Как раз и это один из рисков, когда не удастся спасти бизнес из-за неумения принимать грамотные решения и анализировать все предыдущие стадии.

В стратегическом управлении существует такой инструмент от провала в бизнесе, как расчет экономического показателя, который называется точка безубыточности. Предприниматели не получают ни дохода, ни убытка и находятся в зоне риска. Эта контрольная цифра может помочь сориентироваться, какие мероприятия необходимо сделать в дальнейшем, чтобы нарастить свою прибыль. Точка безубыточности рассчитывается в краткосрочном периоде, приблизительно на один месяц.

Успешные предприниматели с легкостью преодолевают этап перехода из стадии увядания в предыдущие стадии, а для этого необходимы инновационные разработки и своевременные решения.

Начинающие предприниматели совершают большое количество ошибок, и это является нормальным явлением. Стоит вопрос о том, как к этому относиться – как к провалу и потеряному времени или же тот путь, который необходимо пройти.

Бывают ситуации, когда предприниматели совершенно безопасные для бизнеса ситуации считают риском.

К первой ситуации относится возврат товаров и услуг, то есть определённый процент возврата товара. Если он не составляет большой процент, то в пределах нормы. Как показывает практика, трое из пяти, кто делал возврат товара, в последующем покупают его снова. Процент возврата равен трем, но теряется один процент клиентов.

Второе - наличие отрицательных отзывов. Бесспорно, не всем клиентам могут нравиться предоставляемые им услуги и товары. Конечно, может быть конструктивная критика в сторону предпринимателя от клиентов, но в частности критика может быть

абсолютно выдуманной. При этом нужно помнить, что отрицательных отзывов не должно быть более чем пятьдесят процентов. Если выше пятидесяти процентов, то необходимо задуматься.

Третье – стать известным в сети интернет и создавать материалы, выкладывать видео и фото. Имя предпринимателя может стать известным и к этому стоит быть готовым. Безусловно, реклама в интернете может помочь привлечь клиентуру.

Поведя итог, можно сказать, что малый бизнес имеет определенные стадии своей жизни – от начала основания и до самого увядания. На каждой из описанных стадий существует большое количество рисков, которые смогут преодолеть либо рассудительные предприниматели, либо те, кому везет.

Малый бизнес продолжает жить и в сегодняшние дни, постепенно развивается и в целом достигает положительных результатов.

Библиографический список

1. Основы бизнеса: учеб. пособие / Э.А. Арустамов. М.: Дашков и К, 2009. 315 с.
2. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство / под общ. ред. Ю.Л. Фадеева. М.: Эксмо, 2010. 224 с.
3. Центральный банк Российской Федерации, Указание от 20 октября 2020 г. № 5599-У // КонсультантПлюс: надежная правовая поддержка: [официальный сайт]. 1997-2021. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372872/251f7ac207ca304c6331640eb36b162351c24684/ (дата обращения: 08.04.2021).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // КонсультантПлюс: надежная правовая поддержка: [официальный сайт]. 1997-2021. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 08.04.2021).
5. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ // КонсультантПлюс: надежная правовая поддержка: [официальный сайт]. 1997-2021. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения: 08.04.2021).
6. Ляско А.К. Стратегический менеджмент. Современный учебник. М.: Дело, 2013. 488с.