

УДК 331.446

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Чернявский М.Д.¹

студент 3 курса факультета экономики

ФГБОУ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»,

г. Москва, Россия

Батырбиев Т.А.

магистрант 2 курса факультета экономики

ФГБОУ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»,

г. Москва, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены психологические аспекты личности предпринимателя в контексте успешности малого бизнеса.

Ключевые слова: психология, лень, самолюбие.

ACTUAL PROBLEMS IN THE SPHERE OF SMALL BUSINESS

Chernyavskiy M.D.

the student 3 courses of economy faculty

*Moscow State Humanities and Economics University,
Moscow, Russia*

Batyrbiev T.A.

the master of 2 course of economy faculty

*Moscow State Humanities and Economics University,
Moscow, Russia*

Abstract: The article considers the psychological aspect of the individual entrepreneur in the context of the success of small business

Keywords: psychology, laziness, self-esteem.

¹ Научный руководитель: АЛЛАХВЕРДИЕВА Лейла Мадат кызы – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии труда и занятости, кафедра «Менеджмент организации» ФГБОУ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва

Как открыть свой бизнес с нуля? Насколько реально и как сложно это сделать? С какими проблемами приходится сталкиваться предпринимателю в самом начале этого сложного пути? Ответ на эти вопросы мы попытались дать в ниже.

«Курочка по зёрнышку клюет, да к вечеру сыта бывает» - с этих слов невольно хочется начать написание данной статьи. [1] А ведь справедливого начала в этом фольклоре достаточно много. Ведь недаром поговорка дошла до нашего времени, и суть здесь совершенно не на поверхности. Ну, клевала и клевала, скажете Вы, но на деле всё так и получается: что у курочки на дворе, что у бизнесмена в кошельке...

Совершенно легко найти огромное множество причин, дабы оправдать свои неудачи в бизнесе, а розыск виновников во всём этом не заставит себя ждать дольше, чем скорость мысли поверхностного человека. В ход, чаще всего, идут такие проблемы, о каких слышал чуть ли не каждый гражданин, который изредка, да смотрит новости:

- нестабильное налоговое законодательство;
- высокая налоговая нагрузка;
- нехватка собственных финансовых средств для развития;
- высокие ставки арендной платы;
- трудности с получением банковского кредита;
- проблемы со сбытом товаров и услуг.

И это ещё не весь список заезженных проблем у новоиспечённых творцов собственного дела. И не один неудавшийся, как это модно сейчас говорить, предприниматель не задумывался над вопросом: «А что, если причина всех безысходных тупиков есть я?».

Действительно, вопрос довольно интересный, и его можно перефразировать совершенно в иной ракурс: «Как же я, такой амбициозный индивидуум, умудрился в очередной раз прогореть на своих же идеях?». И дело здесь кроется как раз в самолюбии и лени, о которых и пойдёт речь.

Как повествует нам словарь одного очень знаменитого этнографа по имени Владимир Иванович Даль, амбиция – есть обострённое самолюбие, чрезмерное самомнение, честолюбие и тщеславие, если так можно выразиться – в одном флаконе. Казалось бы, хорошее качество для бизнесмена, и тут в бой вступают некие «но», относительно понятия «хорошее». Во-первых, не стоит путать успешность с амбициозностью и отождествлять их. Ведь успешность – это деятельность, которая имеет благоприятное течение и положительный результат, а амбиции – это ключ к результатам протекающей деятельности. Во-вторых, ключ этот может сказаться как положительно, так и отрицательно на результате всей деятельности в целом.

На наш взгляд, прикладывать эти, так называемые, «амбиции» стоит вовсе не в рассказы о том, какой в последующем будет крупный и доходный бизнес, а в то, на чём эта солнечная долина будет процветать. Бизнес-планирование, оценка структуры и конъюнктуры рынка, маркетинговые исследования, основы микро- и макроэкономики – вот что может решить проблемы, которые столь часто встают на пути у современного предпринимательства. Точное определение бюджета проекта, его оборачиваемости, формы предпринимательства, а также вытекающие из них законодательной базы, лицензирования, налогообложения и конкурентного паритета, поможет свести к минимуму риски, заключающиеся в основных затруднениях для малого бизнеса. Доскональное изучение всех аспектов деятельности является приоритетным, поскольку постоянное расширение конкурентного рынка, изменения курса валют в купе с совершенствующимся законодательством – есть рычаг управления бизнесом. Не нужно бросаться на первую же попавшуюся идею и вкладывать в неё финансы без оценки рентабельности будущей «доходной коровы».

Зачастую, многие из этих важных пунктов остаются в стороне. И причиной здесь выступает лень. Это всепоглощающее явление, затягивающее в трясины сомнительной альтернативы, именуемой «в процессе разберёмся».

Попав непосредственно в бизнес-сферу, предприниматель спешит получить высокий уровень прибыли и лавры победителя, но забывает об одной очень важной вещи: «семь раз отмерь, один раз отрежь». Попустительское отношение к построению чёткого плана коммерческой деятельности предприятия и его корректировок в дальнейшем пагубно влияет на результат хозяйственной деятельности организации.

Сама специфика малого бизнеса требует от его владельца или менеджера наличие некоторых не рядовых личностных качеств, в том числе - особого профессионализма и мастерства в сфере управления людьми. От этого во многом зависит и весь успех его предпринимательской деятельности. Или – не успех. Здесь личные качества предпринимателя становятся основой бизнеса, что неоднократно было подтверждено практикой во всех странах мира. [2]

Помимо этого, менеджер в малом бизнесе должен быть универсалом, который может работать одновременно в нескольких направлениях. Он должен обеспечить общие результаты работы предприятия, уметь четко ставить задачи и контролировать их выполнение, уметь выстраивать отношения с различными людьми (работниками предприятия, клиентами, представителями власти и пр.), т.е. обладать возможностью решать единовременно несколько задач. [3]

Поэтому, прежде чем начать заниматься деятельностью в сфере бизнеса, важно напрочь искоренить понятия самолюбие и лень из личностных качеств. В бизнесе нет понятия «выходной», но есть понятие «упущенная выгода». Только упорный труд, шаг за шагом, может приносить стабильный доход и развитие на протяжении всего существования проекта, а разумный подход в оценке будущей «коровы» станет отличной начальной точкой для старта. Поэтому, недаром курочка по зёрнышку клюёт, а к вечеру сыта бывает.

Библиографический список

1. Allahverdieva L.M., Sultanova M.K. //The Genesis of Genius. 2015. V. 2. № 2. P. 12-15.
2. Аллахвердиева Л.М. Управление персоналом в малом бизнесе: специфика личного фактора. //Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60).- С. 976-979.
3. Толковый словарь русского языка В. Даля. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://v-dal.ru/>. (Дата обращения 04.04.2017).