

УДК 334.7

DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0054

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2020

SPIN-код: 7798-6650

AuthorID: 701020

Белозерцева Наталья Петровна, кандидат экономических наук, доцент

ORCID: 0000-0003-3945-3333

Миронова Виктория Константиновна, бакалавр

Корнеев Владислав Романович, бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: vip.500@yandex.ru)*

Аннотация. На данный момент в мире происходит активное развитие малого бизнеса. Но создание собственного бизнеса - это всегда сложный и затратный период и не все предприниматели обладают в полной мере теми знаниями, которые необходимы для запуска даже самой гениальной идеи. Большое количество конкурентов также мешает предпринимателям в построении собственного бизнеса. Также самая главная проблема любого предпринимателя это то, что он думает в первую очередь о деньгах, а не о своем продукте или услуге. В статье рассматривается проблема алгоритма проектирования предприятия малого бизнеса. Данный алгоритм состоит из 8 этапов, а именно: выбор продукции или услуги, анализ рынка, анализ конкурентов, анализ поставщиков, выбор организационно-правовой формы, выбор системы налогообложения, анализ организационно-управленческой структуры, выбор помещения, поиск сотрудников, анализ основных экономических значений. Цель данного алгоритма проектирования предприятия малого бизнеса заключается в том, что он позволяет сократить время и затраты на подготовку открытия малого бизнеса. Благодаря этому алгоритму предпринимателям будет легче начать построение собственного бизнеса, а также они будут совершать меньше ошибок на первоначальных этапах открытия своего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, алгоритм проектирования предприятия, этапы разработки, поставщики, конкуренты, организационно-правовая форма, экономические показатели, метод рейтинговых оценок, помещение, организация бизнеса.

DEVELOPMENT OF A SMALL BUSINESS ENTERPRISE DESIGN ALGORITHM

© 2020

Belozertseva Natalya Petrovna, candidate of economics sciences,
associate professor

Mironova Viktoriya Konstantinovna, bachelor

Korneev Vladislav Romanovich, bachelor

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogol, 41, e-mail: vip.500@yandex.ru)*

Abstract. At the moment, the world is actively developing small businesses. But creating your own business is always a difficult and costly period and not all entrepreneurs fully possess the knowledge that is necessary to launch even the most ingenious idea. A large number of competitors also hinder entrepreneurs in building their own business. Also, the main problem of any entrepreneur is that he thinks primarily about money, and not about his product or service. The article considers the problem of the design algorithm of a small business. This algorithm consists of 8 stages, namely: selection of a product or service, market analysis, competitor analysis, supplier analysis, choice of legal form, choice of tax system, analysis of organizational and managerial structure, choice of premises, search for employees, analysis of basic economic values. The purpose of this algorithm for designing a small business is to reduce the time and cost of preparing the opening of a small business. Thanks to this algorithm, it will be easier for entrepreneurs to start building their own business, and they will also make fewer mistakes in the initial stages of starting their own business.

Keywords: small business, enterprise design algorithm, development stages, suppliers, competitors, legal form, economic indicators, rating method, premises, business organization.

ВВЕДЕНИЕ

Многие исследователи (такие как К.И. Магомедова [1], М.Ю. Кузнецова [2], С.А. Долгополова [3] и др. [4-10]) подчеркивают актуальность существующей проблемы проектирования и создания малого бизнеса в России. Малый бизнес – это коммерческое предприятие, основная цель которого, это получение прибыли. На сегодняшний день малый бизнес занимает существенную часть фундамента экономики во многих странах. В современной России малый бизнес играет важную роль в формировании роста уровня качества жизни, насыщая рынок спросом и предложением, товарами и услугами. [1].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор, показал, что вопрос в необходимости алгоритма проектирования предприятия малого бизнеса остался открыт.

В настоящее время проблеме открытия собственного бизнеса посвящено большое количество научных исследований, в том числе В.Ю. Николаевой [5], А.М. Ференса [6], М.Ю. Бирюковой [7] и др. [8-10]. Многие исследователи описывают необходимость планирования

открытия малого бизнеса, это связано с тем, что такой алгоритм построения поможет сократить количество ошибок и ускорить процесс открытия бизнеса. Также исследователи рассматривают проблему, связанную с выбором организационно-правовой формы так, как этот является одним из важных в открытии собственного бизнеса и выбор не подходящей формы может привести к плохим последствиям.

МЕТОДОЛОГИЯ

В данной статье целью является разработка алгоритма построения предприятия малого бизнеса.

Постановка задания заключается в подробном изучении каждого этапа алгоритма необходимого для открытия собственного предприятия.

В исследовании использовалось сравнение организационно-правовых форм, а также пример метода рейтинговых оценок для выбора поставщиков.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Необходимо пройти 8 основных этапов, для создания малого предприятия. Данные критерии помогут быстро и четко сформировать собственный бизнес и сократить возможные издержки и ошибки.

На первом этапе определяется вид продукта или ус-

луги, который предприниматель собирается реализовать в рамках деятельности будущего предприятия. Для выбора товара или услуги стоит использовать все доступные ресурсы. Это необходимо для изучения потребности и спроса аудитории, которую планируется охватить. К примеру, используя такой ресурс, как интернет, не сложно выяснить, что чаще всего ищут люди по слову связанному с каким-либо продуктом или услугой.

На втором этапе необходимо выявить актуальность, данного продукта или услуги на рынке. Анализируя рынок необходимо выяснить и понять, что уже существует на нём, что предлагают конкуренты, какие у них преимущества и недостатки, оценить их сильные и слабые стороны, ознакомиться с отзывами потребителей. Такой анализ предоставит понимание, в потребностях клиентов, укажет на возможные недостатки возможных конкурентов.

На третьем этапе потребуется провести анализ существующих поставщиков на рынке и выбрать наиболее оптимальных из них.

Выбор поставщика не стоит оставлять без внимания так, как именно от поставщика, на которого упадет выбор, будут зависеть такие факторы, как ценообразование, стабильность поставок, скорость доставки, качество поставляемого товара и многие другие.

Для оценки и выбора поставщиков используются множество различных методов, самым распространённым считается метод рейтинговых оценок.

Выбираются основные критерии, далее привлеченными экспертами устанавливается их значимость. Вычисляется значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его балльную оценку (например, по 10-балльной системе) для данного поставщика. Далее суммируют полученные значения рейтинга по всем критериям и получают итоговый рейтинг для конкретного поставщика.

Таблица 1- Метод рейтинговых оценок

Критерии	Весомость	Оценки		
		1 поставщик	2 поставщик	3 поставщик
Местоположение	0,1	5	4	3
Ассортимент	0,2	2	3	5
Ценовая политика	0,25	1	3	5
Срок доставки	0,15	4	4	3
Стоимость доставки	0,15	5	2	3
Специальные предложения	0,08	5	4	1
Удобство заказа	0,07	5	4	3
Итого	1	3,25	3,25	3,74

Определив полученные значения рейтинга для разных поставщиков, можно выяснить какой поставщик является самым лучшим для компании, а также, какие у него преимущества и недостатки.

На следующем этапе предстоит выбор системы налогообложения и организационно-правовой формы.

На сегодняшний день в Российской Федерации действует 5 налоговых режимов, которые можно подразделить на 2 группы:

- общий режим (ОСНО);
- специальный режим (УСНО, ПСН).

Рассмотрим подробнее группы:

ОСНО – стандартный режим, по умолчанию присваиваемый любому налогоплательщику, если он при прохождении процедуры государственной регистрации не заявил о своем желании применять один из спец режимов. ОСНО является самым сложным и затратным видом налогообложения.

УСНО – это специальный режим налогообложения для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП), предусматривающий сниженную налоговую нагрузку и доступный для самостоятельного администрирования даже начинающих бизнесменов.

Исходя из особенностей экономической деятельности, для налогоплательщиков есть возможность выбора одного из двух вариантов расчета налогов:

- УСН – «доходы» (налог уплачивается в размере 6%

от полученных доходов);

-УСН – «доходы минус расходы» (налог в размере 15% от валовой прибыли).

ПСН – данный вид налогообложения, доступен только индивидуальным предпринимателям (ИП), в штате которых состоит не более 15-ти сотрудников.

Следующей задачей будет выбор организационно-правовой формы (ИП или ООО) и системы налогообложения.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика ИП и ООО

Критерии	ИП	ООО
Процедура регистрации	Требуется только заявление на регистрацию. Оформить можно только на одно физическое лицо	Оформляется на одно и более (до 50) лиц. Для регистрации требуется значительно больше документов
Размер ответственности по обязательствам	Ответственность несет всем своим имуществом	Ответственность несет в размере уставного капитала, но не менее 10 000 рублей
Расходы при регистрации	Госпошлина в размере 800 рублей	Госпошлина в размере — 4 000 рублей
Место регистрации	Зарегистрировать можно только по месту проживания. Данные вносятся в ЕГРИП (кроме ПСН и ЕНВД)	Юридический адрес может быть в любом субъекте РФ
Отчетность	Необходимо вести книгу учета доходов и расходов для определения налогооблагаемой базы. Ведение бухгалтерии не требуется.	Обязаны вести полноценную бухгалтерию
Налогообложение	Налогообложение значительно проще. Страховые взносы устанавливаются в фиксированной сумме, независимо от дохода	Величина налогов напрямую зависит от применяемой системы налогообложения и количества работников. Если нет работников и деятельность не ведется, то ничего платить не нужно
Вывод заработанных средств	Полученные средства остаются в полном распоряжении предпринимателя. Важно своевременно уплачивать налоги и взносы	Весь доход организации является ее собственностью. Вывести средства можно только в виде зарплат, уплаты НДФЛ (13%) и взносов (30%), либо в качестве дивидендов
Уставный капитал	Не требуется	Доля учредителя зависит от доли, которую он внес в уставный капитал. Уставный капитал не менее 10 000 руб.

После того, как сделан выбор организационно-правовой формы и системы налогообложения можно подавать все необходимые документы в налоговую инспекцию для создания ИП или ООО. Перечень документов требующихся для регистрации ИП:

- заявление о регистрации ИП по форме Р 21001;
- ксерокопия паспорта.

А для создания ООО необходимы такие документы как:

- решение о создании юридического лица, если один участник;
- договор об учреждении и протокол общего собрания, если участников несколько;
- устав ООО.

После выбора организационно-правовой формы, необходимо подобрать нужное помещение под будущий бизнес.

Существует несколько вариантов, первый вариант это строительство помещения под малый бизнес. Второй вариант это аренда необходимого помещения.

На начальном этапе строительство помещений зачастую нерентабельно, так как требует финансовых и временных затрат, поэтому стоит выбрать второй вариант и арендовать помещение для своей деятельности.

Также при подборе помещения необходимо ориентироваться на такие характеристики, как:

- площадь помещения. Для каждого предприятия площадь помещения должна соответствовать определенным нормам. Например, для открытия салона красоты по санитарным нормам на 4-5 мастеров должно быть не менее 30 квадратных метров;
- коммуникации. В помещении обязательно должны быть электроснабжение, канализация, вентиляция, а также если необходим то водопровод;
- расположение. Выбранное помещение должно находиться в том месте, куда будет удобно добираться клиентам, а также где видно и потенциальным клиентам.

На следующем этапе необходимо нанять рабочий персонал. При найме сотрудников на работу необходимо провести с ними собеседование, для того, чтобы узнать опыт работы, уровень образования, навыки и другую важную для компании информацию. После приема на работу сотрудника необходимо провести испытательный срок, который позволит понять, нужен этот сотруд-

ник компании или нет. Испытательный срок занимает примерно 1-3 месяца.

После того, как было найдено помещение, а также наняты сотрудники на работу, нужно разработать стратегию продвижения продукта или услуги на рынке, найти и оценить оптимальные методы рекламы.

На этом этапе происходит изучение возможных методов продвижения и составление маркетинговой компании.

И на последнем этапе для открытия предприятия малого бизнеса нужно провести анализ экономических показателей.

Главная цель анализа экономических показателей – это выявление срока окупаемости предприятия, а также благодаря анализу экономических показателей можно понять есть ли смысл заниматься данным направлением или нет.

Анализ экономических показателей включает в себя анализ таких данных, как:

- средний доход за месяц и за год;
- средняя заработная плата для сотрудников за месяц и за год;
- необходимые первоначальные инвестиции;
- другие необходимые затраты за месяц и за год;
- прибыль за вычетом налога.

После выявления этих данных необходимо провести анализ такого показателя, как операционный денежный поток. Выявление данного значения поможет определить срок окупаемости проектируемого предприятия. Таким образом, предприятие окупает свои инвестиции и различные затраты тогда, когда значение операционного денежного потока впервые станет положительным значением.

Однако основой создания любого предприятия является бизнес-план. Бизнес-план подразумевает под собой подробный свод пошаговых действий будущего предприятия. Каждый шаг в готовом бизнес-плане прорабатывается и просчитывается очень подробно.

Основной целью бизнес-плана является планирование хозяйственно-финансовой деятельности планируемого предприятия. Точно составленный план способствует решению следующих задач:

- сформулирует главную цель, выработает стратегию, поможет спрогнозировать развитие событий в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- сегментирует рынок, подходящий для продукта создаваемого компанией, а так же сформирует целевую аудиторию потребителей;
- опираясь на показатели, доли целевого рынка и его сегмента, поможет оценить конкурентоспособность предприятия.
- установка ассортиментной политики.
- расчет допустимых величин возможных затрат по различным направлениям.-
- установит тактику маркетинговой компании в сфере ценообразования;
- будет произведена оценка оптимального соотношения реальных возможностей предприятия и поставленные к реализации задачи.

Для привлечения дополнительных ресурсов, заинтересованных инвесторов так же необходим бизнес-план. Немаловажную роль играет и для руководителя компании, так как представляет собой анализ рыночной ситуации и является своеобразным компасом, определяет условия, перспективы и возможности функционирования компании. Наличие бизнес-плана позволяет продумать дальнейшие действия руководства и возможные способы быстрого реагирования на непредвиденные ситуации.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в алгоритме проектирования предприятия малого бизнеса определено 8 этапов. Все этапы являются важными и неотъемлемыми так, как несоблюдение любого из этапов может существенно

сократить шансы на успех в создании малого бизнеса. К примеру, не правильный выбор налогообложения на начальном этапе открытия предприятия может создать немало сложностей с госструктурами и привести к негативным санкциям, способными свести рентабельность предприятия к нулю.

Еще одним примером можно рассмотреть формирование финансовой стратегии и финансового плана, не редкость когда данному пункту уделяется недостаточно внимания. Бизнес-план, основой которого, является финансовая составляющая, прорабатываемая с целью оценки и корректировки будущей экономической эффективности предприятия, должен создаваться очень внимательно и без ошибок. Малейшая ошибка, недостоверность или не точность, так же могут негативно повлиять на развитие и успешность предприятия.

Именно поэтому, важно уделить пристальное внимание каждому пункту при разработке собственного бизнеса, в противном случае последствия могут привести к негативному исходу.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении, заключаются в том, чтобы все предприниматели при построении собственного бизнеса действовали по данному алгоритму так, как данный алгоритм упрощает процесс открытия малого бизнеса, а также помогает не совершать ошибки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Магомедова К.И. Особенности открытия предприятия малого бизнеса в системе бизнес-планирования // Научный электронный журнал меридиан. 2020. № 6. С. 12-128.
2. Кузнецова М.Ю., Пенягина В.М. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России // Студент. Аспирант. Исследователь. 2019. №5. С. 182-188.
3. Долгополова С.А. Семь шагов подготовки малого бизнеса // Экономика и социум. 2017. №4. С. 538-541.
4. Роговская Н.И. Малый бизнес. Условия развития: сравнительный анализ // Инновационная экономика и общество. 2016. №2. С. 63-69
5. Николаева В.Ю. Стратегии развития малого бизнеса в России // Научная гипотеза. 2018. №14. С. 83-86.
6. Ференс А.М. Особенности реализации концепции малого бизнеса в России // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. 2020. С. 228-231.
7. Бирюкова М.Ю. Проблемы малого бизнеса // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016. С. 37-40.
8. Шварева К.Д. Опыт открытия бизнеса // Экономика и социум. 2019. №7. С. 229-232.
9. Молдован А.А., Нестеров А.С. Советы для начала малого бизнеса // Аллея науки. 2018. №10. С. 415.
10. Завальнюк А.В., Иевлева А.Ю. Открытие бизнеса в современной России // Вектор экономики. 2017. №1. С. 22.

Статья поступила в редакцию 29.06.2020

Статья принята к публикации 27.11.2020