

with goods, but also with the service? How to make customer experience of buying something in any store? How to make consumers choose the belarusian service? I see the solution in this way:

- 1) Questioning. It is necessary to identify what disadvantages, according to consumers, there are in our service;
- 2) Staff training of state structures;
- 3) Staff motivation. Staff can be motivated both financially and intangible;
- 4) Feedback organization from the seller: call or SMS;
- 5) Implementation of a CRM system in the sales chain [3].

Conclusions. In conclusion, I want to say modern service is still developing in Belarus. We have something to learn from other countries. A lot has already been done to improve service in Belarus. Many private companies ask to leave feedback in order to improve the quality of service, regularly conduct trainings for staff, create conditions that motivate staff. State agencies should take an example and begin to implement the above points. A happy customer is the key to successful sales. But the most important thing is we see our disadvantages which means - a start has been made.

References

1. Belretail.by: Человек с диктофоном, или Откровения Тайного покупателя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://belretail.by/article/chelovek-s-diktofonom-ili-otkroveniya-taynogo-pokupatelya-retail-service>. - Дата доступа : 14.03.2020.

2. Belretail.by: Как изменился уровень сервиса в Беларуси за 2017 год. Исследование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://belretail.by/article/kak-izmenilsya-uroven-servisa-v-belarusi-za-god-issledovanie>. - Дата доступа : 15.03.2020.

3. SendPulse-Blog: 4 причины почему удовлетворённость клиента — важный показатель. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sendpulse.com/ru/blog/4-reasons-why-customer-satisfaction-is-important-metric>. - Дата доступа : 16.03.2020.

УДК 339

ПРИЕМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

*А.Д. Толкач, А.М. Петракович, студентки группы 10503217 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

Резюме – В статье рассматривается бизнес как один из важнейших элементов, влияющих на устойчивость экономики и политической ситуации в стране. Затрагиваются вопросы об открытии собственного бизнеса, а точнее о достоинствах и недостатках, с которыми придется столкнуться начинающему бизнесмену.

Summary – The article considers business as one of the most important elements affecting the stability of the economy and the political situation in the country. It raises questions about starting your own business, and more precisely about the advantages and disadvantages that a novice businessman will have to face.

Введение. По данным Министерства по налогам и сборам, по состоянию на 1 января 2019 г. в Республике Беларусь осуществляют свою деятельность более 348 тыс. представителей малого и среднего бизнеса [1]. В основном это сфера торговли, а также открытие собственного производства. Люди начинают зарабатывать для себя, создают что-то новое. И эта цифра постоянно увеличивается. Так как заниматься малым бизнесом в стране стало перспективно и выгодно. Каждый человек желает иметь ничем не ограниченный доход. Многие люди проводят свое свободное время на работе за определенную заработную плату, хотя при этом существует много возможностей зарабатывать гораздо больше денег. Как? Заняться собственным бизнесом!

Неограниченный доход можно получить только, занимаясь собственным делом. Но открытие своего дела, это всегда считается рискованным шагом. И каждый человек должен быть готов бороться за свою нишу в той сфере, которую он выбрал.

Основная часть. Как только образовалась возможность начать собственное дело, в этот момент устремились все, кто хотел разбогатеть, при этом не имея над собой начальников. Но недостаточно просто открыть свой бизнес, нужно уметь грамотно им управлять, чтобы бизнес не прогорел.

На данный момент предпринимателей считают самыми образованными людьми. Но, чтобы организовать свой бизнес, одного образования мало. Далеко не все начинающие предприниматели ясно представляют, с чем им придется столкнуться при открытии собственного бизнеса. Эти люди должны обладать определенными чертами характера:

- четко оценивать сложную ситуацию;
- уметь принимать взвешенные решения;
- быть готовым к риску.

Как правило, в любом деле есть свои положительные и отрицательные стороны. И бизнес не является исключением. Для того чтобы сделать осознанный выбор, нужно взвесить все возможные за и против. Для этого нужно разобраться в плюсах и минусах открытия собственного бизнеса. К преимуществам относятся:

1. Доход. При правильном построении своего бизнеса он будет на порядок выше, чем если бы человек работал у работодателя и делал практически аналогичную работу, так как всякий работодатель всегда зарабатывает на своих подчиненных, а работникам отдает маленькую часть денег, которые они заработали для него.

2. Возможность попробовать свои силы. Когда имеешь свой бизнес, его создание и развитие будет зависеть только от вас, от ваших знаний, умений, способностей, а также интеллектуального развития. Здесь вы действительно сможете проверить себя и испытать свои собственные силы.

3. Независимость. Основной доход будет зависеть только от вас и вашего желания работать, а не быть в подчинении начальника. Также, вы не будете бояться и думать о том, что завтра вас уволят с работы без выплаты зарплаты или о том, что ухудшатся ваши условия труда. Так как важный плюс в этом деле, что вы работаете на себя, вы себе начальник и можете сами организовать рабочий процесс так как считаете нужным [2].

4. Связи. Если вы являетесь владельцем даже малого бизнеса, то у вас всегда будут появляться друзья, партнеры и знакомые, которые занимают influentialные должности. В некоторых ситуациях, трудности помогут преодолеть именно личные знакомства, потому что, зная человека, который может помочь решить необходимый вопрос – это хороший плюс в пользу бизнеса. Если мы близко общаемся с этим человеком, то есть больше шансов преодолеть любую трудность за короткое время и с меньшими затратами.

К сожалению, ведение собственного бизнеса, как и любая монета имеет две стороны, есть свои положительные и отрицательные стороны.

К недостаткам ведения бизнеса относятся:

1. Время. Как бы хорошо не был поставлен рабочий процесс в бизнесе, ваша работа будет отнимать достаточно много времени, если предприниматель стремится хорошо зарабатывать и развивать свой бизнес. И, конечно же, за переработки никто платить не будет, так как это ваше собственное дело.

2. Ответственность. Если возникают какие-то неудачи в бизнесе, то ответственность за все потери возлагается только на вас. Если бизнес начнет разрушаться, то виноваты будете только вы, то есть риск будет лежать только на ваших плечах и обвинить в этом вы никого не сможете. Теперь вы несете ответственность не только за себя, но и за ваших работников и подчиненных.

3. Борьба. Весь бизнес – это борьба. Теперь придется постоянно думать о том, как можно увеличить свои доходы имея в округе конкурентов или просто завистливых людей, которые постоянно желают вызвать трудности и проблемы в вашем бизнесе. А вам придется справляться с ними и доказывать ваши права существования на рынке.

4. Затраты. Бизнес требует серьезных вложений и на первое время прибыль может быть незначительной, или даже вообще не оказаться. Никто не дает гарантии, что все начнет четко и сложено работать, возможно окажутся провалы. Могут настать такие времена, что будет неясно потерпят бизнес крах или нет, то есть будет присутствовать состояние неопределенности вкладываться дальше или нет.

В бизнесе должен быть твердый характер, который поможет преодолеть трудности, не веря в собственные силы, и заставит работать пока не появятся первые успехи.

В нашей стране работает программа поддержки малого и среднего бизнеса:

- выделяют субсидии на открытие бизнеса от центра занятости;
- банки выдают льготный кредит предпринимателям, они становятся финансовыми партнерами и консультантами;
- в сельской местности безвозмездное получение земли для развития фермерского хозяйства;
- упрощены условия ведения бизнеса.

Риски конечно присутствуют. Так как, занимаясь бизнесом, можно не только заработать деньги, но и потерять их. Однако люди в нашей стране увидели и поняли, что государство приветствует и поддерживает развитие малого и среднего бизнеса [3]. Малый бизнес сейчас в нашей стране на подъеме. И в ближайшие годы тенденция, я думаю, должна сохраниться.

Заключение. Преимущества собственного бизнеса — это различные выходы на новый уровень жизни. Чтобы получить хорошие результаты, придется усердно трудиться, придумывать и воплощать свои идеи. Работая на себя человек постоянно соревнуется, как с самим собой, так и с конкурентами. Конечный результат зависит только от вас, поэтому всегда нужно действовать и никогда не останавливаться на достигнутом результате.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малый бизнес в Беларуси [Электронный документ]. - Режим доступа: <https://naviny.by/article/20180518/1526631278-u-malogo-biznesa-v-belarusi-otkrylos-vtoroe-dyhanie> Дата доступа: 05.03.2020.

2. Преимущества и недостатки бизнеса [Электронный документ]. - Режим доступа: <https://bolsheprodaj.com/organizaciya-biznesa-i-prodazh/preimushhestva-i-nedostatki-biznesa.html>. Дата доступа: 05.03.2020.

3. Государственная поддержка на развитие малого бизнеса [Электронный документ]. - Режим доступа <http://www.konsalt.by/stati/vozmozhnosti-dlya-biznesa/kak-poluchit-gosudarstvennyu-pomoshh-na-razvitie-malogo-biznesa.htm>.-Дата доступа: 05.03.2020.