Собственность - единственная из иллюзий, которую не хотелось бы потерять. (Михаил Мамчич)

1. Проблемы бизнеса (ЧП)

а) бюрократия (документооборот при создании ТТ)

1. Первой, и основной проблемой открытия ТТ было получение площади под ТТ в интересующем ЧП места. Это было связано с:

1) Ограниченным количеством мест с наибольшей проходимостью людей( Наибольшим числом потенциальных покупателей)

2)Большим количеством желающих получить наиболее выгодно расположенные площади под торговые точки ( то есть конкуренции)

3)Т.к. для распределения площадей под торговые точки был проведен тендер среди желающих, то существовала вероятность не получить площадь под ТТ.

3)Высокая стоимость площади под торговую точку.

2.Второй, но немало важной проблемой, была официальная регистрация торговой точки. Это было связано с большим количеством документов, справок и разрешений, которые нужно было собрать для открытия торговой точки, а также с несовершенным законодательством, регулирующим работу малого бизнеса.

б) налогообложение

В соответствии с налоговым законодательством Украины частый предприниматель выплачивал следующие денежные сборы:

1)Налог на доходы физических лиц!!!!!

2)Налог на наемных рабочих.

в) проверки

Согласно правовых актов регулирующих работу предприятий малого бизнеса их может проверять налоговая служба, служба пожарной безопасности, санитарно-эпидемиологическая служба и служба контроля качества, но за время моей работы проверка со стороны налоговой службы была только один раз.

г) доставка товара

По мере того как товар заканчивался, ЧП ездил за крупными партиями товара в такие города как Одесса, Харьков. А мелкие партии товара закупал на оптовых складах нашего города.

1. Проблемы мои

А) затрата времени

Я работал по 8 часов в день, а рабочий график был два дня через один.

Б) дисциплина

Я должен был приходить на работу к 9 часам, без опозданий. Мое рабочее место всегда должно было быть в чистоте. В конце рабочего дня я должен был убирать свое рабочее место и прилежащую к нему территорию. В мои обязанности входило открывать палатку, по мере продаж выставлять новый товар на полки, знать перечень и описание товара.

В) трудовое законодательство

Г) налогообложение на оплату труда

Т.к. я был принят на работу официально, то мне, как и большинству трудоустроенных граждан Украины, приходилось платить следующие налоги:

1)Налог на доходы физических лиц;

2)Единый социальный взнос.

1. Побуждение к написанию темы

А) практика летом

Я пошел работать летом т.к. хотел иметь свои личные денежные средства и освободить родителей на небольшой период от траты денег на мои личные нужды. Я работал в сувенирной палатке на Приморской площади с 7 июля по 25 августа 2011 года. Это была не только моя первая работа, но и мой первый опыт в сфере малого бизнеса. Эта работа научила меня ответственности и дисциплинировала меня, а также дала возможность стать частично финансово независимым. Эта была тяжелая, но интересная работа, во время которой я узнал очень много нового и интересного. После того, как я столкнулся с торговлей на практике, мне захотелось узнать, совпадают ли мои практические знания с теоретическим материалом.

Б) интерес и связь теории с практикой

1)От потребности заработать денег, и от конкуренции на рынке труда мне пришлось не соблюдать трудовой кодекс и работать по 8 часов вдень вместо 4 положенных.

2)Многие ЧП не желают брать несовершенно летних на работу т.к. происходят очень большие затраты на оплату труда(он должен платить полную ставку), во вторых ЧП приходится платить налог за наемного рабочего, и для нашего города это неплохие деньги( около 1000 грн в месяц). Но мне повезло, я устроился к отцу своего знакомого, так что у меня было больше шансов остаться на своем месте.

3)Проверки часто не посещали нашу торговую палатку, и только налоговая инспекция.