(cc) BY

Тарбахова Айыына Геннадиевна
студентка
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

КЕЙС «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Аннотация*: целью статьи является знакомство студентов с основными понятиями, организацией и функционированием малого бизнеса; создать положительный образ малого предпринимательства.*

Ключевые слова*: кейс, предпринимательство, основы предпринимательства.*

Предприниматель Анастасия с 2017 года начала интересоваться торговлей из Китая. В 2017 году она открыла первый магазин бижутерии и косметики. С тех пор она начала налаживать торгово-экономическое сотрудничество с заводами Китая. Бюджет поначалу составлял 500 тыс. рублей. Сама Анастасия выполняла сама все функции, является директором, сама ведет бухгалтерский учет и также выполняет поставку своих товаров.

Начало работы с Китаем было не таким гладким. Во-первых, постоянные проволочки на российско-китайской таможне – привычное дело, из-за чего часть продукции может попросту задержаться к привозу для нового сезона. Во-вторых, постоянные изменения в системе сертификации продукции, особенно косметической, что приводит к задержкам в отгрузке товара и срыву графиков поставок из-за необходимости получения очередного сертификата качества. Анастасия, так вспоминает о первых поставках товара из Китая: «*Нам было очень сложно понять, что цены у них выставляются не за штуку, а за коробку. Они не взвешивают бижутерию и косметику: есть условная коробка с условным количеством товаров, вес которой может немного варьироваться. Так они и грузят… Когда мы подписывали один из первых договоров, мы пытались обговорить*

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

допустимый процент брака. Полгода писали им: «Нам нужен брак не больше 2%». Еле-еле утвердили этот пункт, и потом вместе с товаром отдельно пришли и 2% брака, чуть ли не с бантиком».

Первым товаром, который магазин импортировал из Китая, стали чехлы для телефонов. «*Это был неудачный опыт: товаром сложно торговать, когда рынок полностью забит этими чехлами, – рассказывает предприниматель. – Мы продали все что смогли, но большая часть осталась*». К счастью, это был единственный неудачный проект.

Затем последовал новый проект магазин бижутерии и косметики «DAO». Продажи идут хорошо, все стабильно продается. Также предприниматель планирует расширить сеть магазинов по РС(Я), так как спрос на товары высокий. Ежемесячный оборот магазина немного различается от месяца к месяцу и примерно составляет 500 тыс. рублей. Основная часть поставок осуществляется по железной дороге, но сейчас из-за роста тарифов магазину приходится сокращать этот канал доставки. В сезон производится закуп один раз.

Бижутерии производятся из высококачественного металла, она считается гипоаллергенной, нержавеющей и прочной. Из многих заводов выбирались самые лучшие по качеству и по разнообразности моделей. Завод, производящий данные бижутерии, является одним из лидирующих во всем Китае. «*Я тщательно изучила рынок и выбрала один из самых лучших, каждая бижутерия выбирается по тренду сезона из различных fashion-мероприятий в Китае и в России*».

И самое главное, бижутерия и косметика имеют очень привлекательную цену по Якутску, именно этим они вызывают доверие потребителей.

В Якутске сейчас наблюдается несколько других магазинов после начала продаж бижутерий «DAO». Предприниматель возмущается схожей концепцией, выбором бижутерий и завышенной ценой на эти товары и плохим качеством изготовления бижутерий, которые открылись недавно в Якутске. Сейчас настал вопрос ребрендинга магазина «DAO», рынок снова забивается данной категорией

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

товаров и растет конкуренция, но снижать цену или делать акции для привлечения покупателей магазину не выгодно.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)