

Выбор предпринимательской деятельности

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную, инженерное предпринимательство и другие.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид. Прежде чем выбрать вид предпринимательской деятельности, необходимо понимать суть каждого вида деятельности, оценить свои силы и способности для ведения деятельности, наличие денежных и материальных ресурсов.

К производственной предпринимательской деятельности относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т. е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров, либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации. Если у предпринимателя отсутствует изначальный стартовый капитал, чтобы осуществить первоначальные расходы, он вынужден обратиться в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных ресурсов и получить у них кредит. Величина кредита может быть меньше общей денежной потребности, если выручка от реализации производимых предпринимателем товаров начнет поступать до срока полного завершения платежей за предоставленные предпринимателю факторы производства — ресурсы, услуги. В последующем по мере получения выручки от реализации производственных товаров (услуг) предприниматель возвращает кредитору денежную сумму, равную кредиту, плюс проценты за кредит, причем сумма кредита возмещается

из валовой прибыли, проценты включаются в себестоимость продукции по ставке Госбанка, остальная часть — из прибыли.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

Коммерческое предпринимательство отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг.

В сознании множества людей сложился и укоренился стереотип негативных представлений о частном коммерческом предпринимательстве как об антиобщественной, нетрудовой, противозаконной деятельности, которую в обиходной речи принято называть спекуляцией. Такое представление имеет исторические корни.

Это обстоятельство проявляется в презрительном слове «торгаш», которым до сих пор характеризуют торговцев многие наши сограждане. Доходы от торговли далеко не все рассматривают как «нормальные», трудовые доходы.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций

Прежде всего довольно сложно выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируются объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

- ◆ наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;
- ◆ приобретение, закупку товара для последующей продажи;

- ◆ наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
- ◆ получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;
- ◆ привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;
- ◆ получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;
- ◆ реализацию товаров покупателю и получение выручки;

Денежные расходы (затраты) на проведение коммерческой сделки к определенному моменту времени складываются из расходов на приобретение товара, на наем работников, на аренду помещений, складов, на оплату услуг сторонних организаций и лиц, на приобретение информации, выплату части процентов за кредит. Кроме того, в затраты следует включать, как уже отмечалось при описании производственного предпринимательства, внутренние издержки вследствие вовлечения в сделку собственных средств предпринимателя (износ собственного имущества, расходных материалов и рабочей силы).

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится **финансовое (финансово-кредитное)**, где объектом купли-продажи является весьма специфический товар — деньги, валюта, ценные бумаги. Рынок денег, валюты, ценных бумаг получил право на существование, и активными агентами этого рынка постепенно становятся коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и. даже отдельные граждане-предприниматели. Допустимость проведения гражданами операций с ценными бумагами закреплена законодательством России. Общая схема финансовой сделки такова. Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т. е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства. Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем «финансового товара» может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги.

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке «выпускает», а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара», в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей-предприятий, а не отдельных граждан. Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Финансовое предпринимательство требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о

кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение. В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности — агентами коллективного предпринимательства.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей.

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее — в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности.

Выбор вида предпринимательской деятельности является очень важным компонентом бизнеса. Ошибки приводят в первую очередь к потере денежных средств, затраченных на развитие бизнеса. А если денежные средства взяты в кредит?

За консультацией по любому вопросу вы можете обращаться по контактной информации данного сайта на главной странице и мы передадим ваш вопрос специалистам для квалифицированного ответа.

Ни одного предприятия, организации не закрыто вот уже на протяжении многих лет, которое было открыто по нашим рекомендациям.