

Виды предпринимательства

Лектор: Воронова Д.Ю.

План

1. Формы и виды предпринимательской деятельности
2. Индивидуальное предпринимательство
3. Малый и средний бизнес –
направления поддержки и развития

1 Формы и виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями производственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) выделяют следующие *виды предпринимательской деятельности*:

- *производственная,*
- *коммерческая,*
- *финансовая,*
- *консалтинговая и аудиторская,*
- *инновационная*

Виды предпринимательской деятельности



Производственная предпринимательская деятельность представляет процесс производства продукции, оказания услуг, выполнения работ подлежащих последующей реализации потребителям.



Производственная предпринимательская деятельность связана с необходимостью приобретения предпринимателем ряда **факторов производства**:

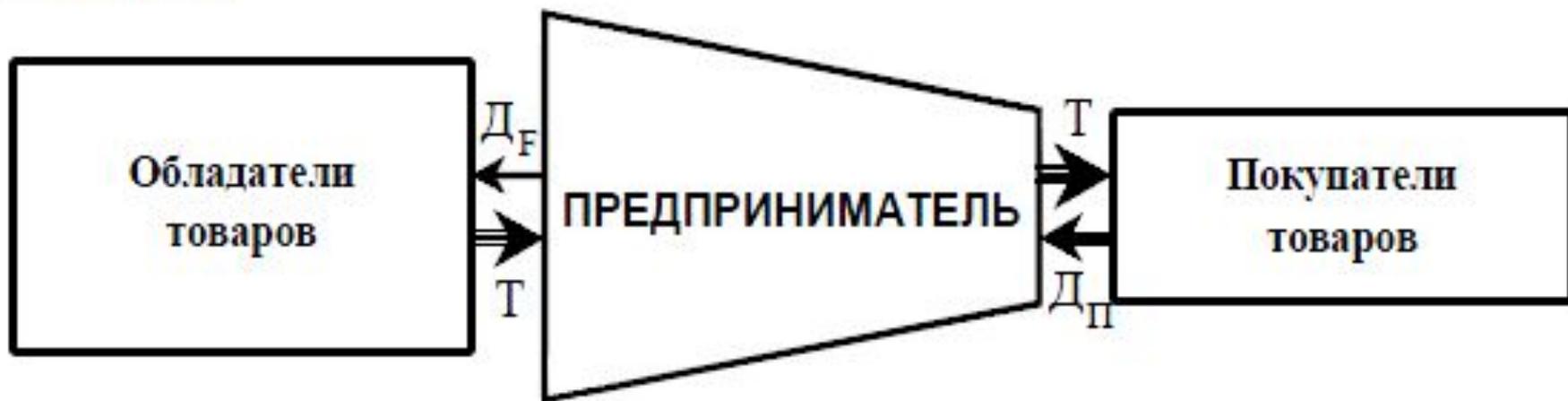
- ❖ оборотные средства (ОбС) - материалы, комплектующие, полуфабрикаты;
- ❖ основные средства (ОС) - производственные помещения, рабочие машины, оборудование, приборы;
- ❖ привлечение квалифицированной рабочей силы (РС), наличие соответствующих информационных ресурсов и технологий.



производственной предпринимательской деятельности

Результатом производственной деятельности предпринимателя являются **реализация продукции (работ, услуг) потребителю и получение выручки**. Разность между денежной выручкой и издержками производства составляет **прибыль** предприятия.

Коммерческая предпринимательская деятельность связана с куплей-продажей товаров. К ней относятся торговая, торгово-закупочная деятельность, торгово-посредническая, а также товарные биржи.

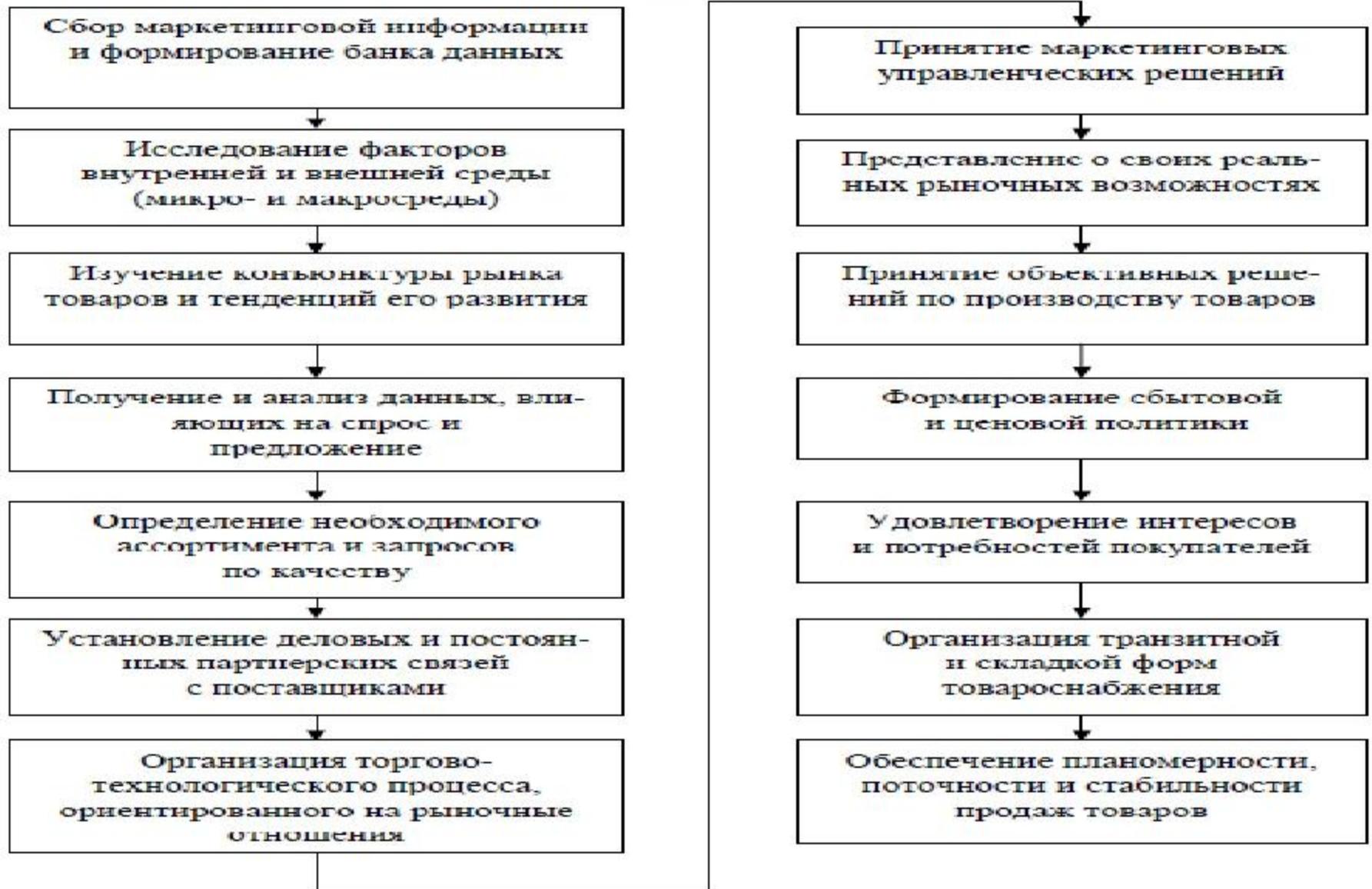


Торговая организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, созданный для реализации товаров и предоставления услуг в целях удовлетворения потребностей рынка и получения желаемой прибыли.

Коммерческая предпринимательская деятельность способствует совершенствованию сделок купли-продажи, развитию арендных и лизинговых операций, развитию сбытовой и производственной кооперации.



Операции по купле-продаже товаров и услуг



В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- найм работников для выполнения торгово-посреднических услуг;
- приобретение или аренда помещений, складов, баз необходимых для хранения и реализации товаров;
- закупку товара для последующей продажи;
- привлечение кредитов для финансирования сделки и последующий их возврат с процентами;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
- реализацию товаров покупателю и получению выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам

Финансовая предпринимательская деятельность представляет собой форму коммерческого предпринимательства, где в качестве предмета купли-продажи выступает особый товар – денежные средства (ДС), валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т. д.), т. е. продажа денег в прямой или косвенной форме



Наиболее известным видом финансового предпринимательства является **кредитное предпринимательство**. Предприниматель привлекает денежные вклады граждан и юридических лиц, выплачивая их владельцам денежное вознаграждение в виде депозитного процента за весь период пользования вкладами, и выдает привлеченные средства в долг покупателям кредитов под более высокий кредитный процент. Разница между кредитными и депозитными процентами покрывает расходы предпринимателя, и служит источником предпринимательской прибыли.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источник до-ходов коммерческого банка – разница между процентными ставками привлеченных и ссудных средств



Финансовая предпринимательская деятельность

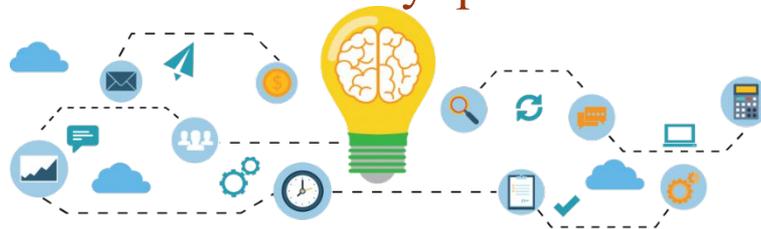
- **Фондовая биржа** – это организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.
- На фондовой бирже проводят так называемые **котировки ценных бумаг**, которые состоят в регулярной оценке специалистами и котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно публикуются в специальных бюллетенях. **Текущие курсы показывают**, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены служат основой для получения **индексов биржевой активности** своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность

Консультант (от лат. Consultants – советующий) – это специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности.

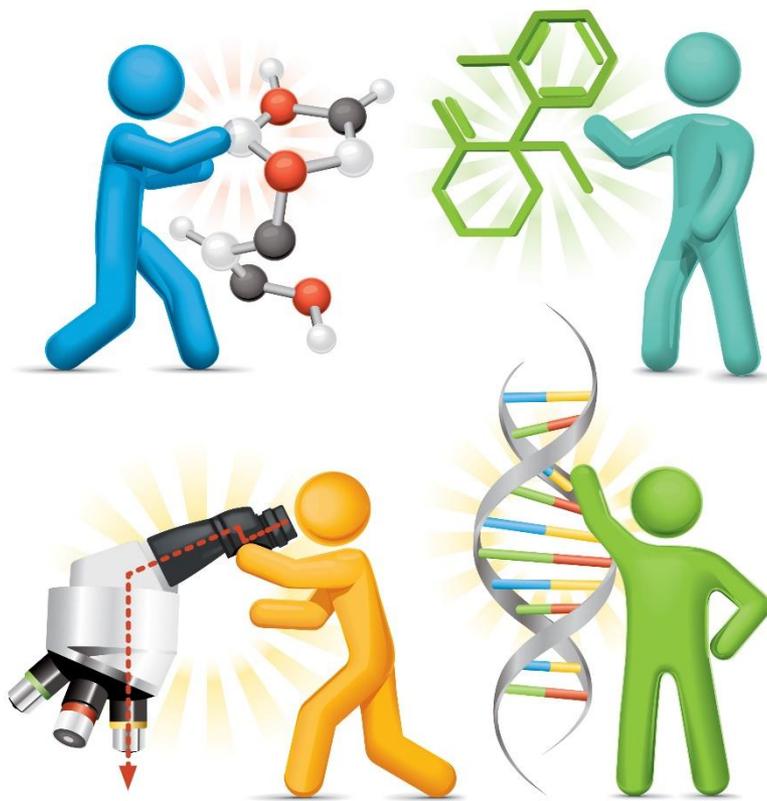
Консалтинг - коммерческая, платная консультация по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Консультантов по управлению привлекают для того, чтобы устранить неопределенность, возникающую на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.



Инновационная предпринимательская деятельность

связана с созданием, освоением и распространением инноваций (конечный продукт научно-технического прогресса в виде нового продукта или технологии). В основе инновационной предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.



2 Индивидуальное предпринимательство

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО (ИП)
– ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА,
УЧРЕЖДЕННАЯ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ,
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫМ В УСТАНОВЛЕННОМ
ЗАКОНОМ ПОРЯДКЕ И ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА.**



ПРИЗНАКИ ИП:

ГРАЖДАНИН ВПРАВЕ ЗАНИМАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА С МОМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.



Государственная регистрация может быть осуществлена только по месту его официальной постоянной регистрации по месту жительства, в срок не более чем пять рабочих дней со дня предоставления документов в регистрирующий орган.



При государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в Федеральную налоговую службу представляются следующие документы:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
- копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия документа, установленного федеральным законом в качестве документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- копия документа, подтверждающего право физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством Российской Федерации порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя в Российской Федерации;
- документ об уплате государственной пошлины

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ТАК ЖЕ, КАК И ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ВПРАВЕ ЗАНИМАТЬСЯ ЛЮБЫМИ ВИДАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ ЗАПРЕЩЕННЫМИ ДЛЯ НИХ ЗАКОНОМ, И СОВЕРШАТЬ ОТ СВОЕГО ИМЕНИ ЛЮБЫЕ РАЗРЕШЕННЫЕ ЗАКОНОМ СДЕЛКИ, ИСПОЛЬЗОВАТЬ НАЕМНЫЙ ТРУД.



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ОТВЕЧАЕТ ПО СВОИМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ВСЕМ
ПРИНАДЛЕЖАЩИМ ЕМУ ИМУЩЕСТВОМ, ЗА
ИСКЛЮЧЕНИЕМ ИМУЩЕСТВА, НА КОТОРОЕ В
СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ
ОБРАЩЕНО ВЗЫСКАНИЕ.**



ПЛЮСЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

- **не обязательно получать печать и открывать счет в банке**
- **свободное использование собственной выручки**
- **упрощенный порядок принятия решений**
- **заработанные деньги возможно свободно тратить**
- **не платится налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности**
- **ИП действует исключительно от своего имени, регистрирует право собственности на себя**



Минусы индивидуального предпринимательства:

- **отвечает по обязательствам своим имуществом**
- **не может получать некоторые лицензии**
- **не подходит для совместного ведения бизнеса**
- **постоянное личное участие**
- **недостаточная правовая защищённость при временной нетрудоспособности**



3 Малый и средний бизнес – направления поддержки и развития

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству.



К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

- **Ограничение по статусу**

(Доля внешнего участия в капитале не должна превышать 25 %)

- **Ограничение по численности работников**

малые предприятия — до 100 работников включительно; средние предприятия — от 101 до 250 работников включительно.

- **Ограничение по выручке**

малые предприятия — 800 млн рублей; средние предприятия — 2 млрд рублей.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 13 июля 2015 г. N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»

Критерии отнесения предприятий к малому предпринимательству

Критерии	Содержание критериев	
По цели деятельности	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли;	
По составу учредителей	Малыми предприятиями могут являться только коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%;	
	Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%;	
	Доля иностранных юридических лиц в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%;	
По средней численности работников за отчетный период	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней.	
	Отрасли	Количество работников, человек
	Промышленность, строительство и транспорт	100
	Сельское хозяйство и научно-техническая сфера	60
	Оптовая торговля	50
	Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
	Остальные отрасли	50

Малому предпринимательству способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для:

- ❖ развития конкурентной среды,
- ❖ создания дополнительных рабочих мест,
- ❖ расширения потребительского сектора,
- ❖ насыщения рынка товарами и услугами,
- ❖ повышения экспортного потенциала,
- ❖ лучшего использования национальных сырьевых ресурсов.

Малое предпринимательство

Преимущества и недостатки малого предпринимательства

Преимущества	Недостатки
1. Мобильность и гибкость управления предприятием;	1. Ограниченность ресурсов всех видов;
2. Быстрая адаптация к конъюнктуре рынка, запросам потребителей;	2. Сильная зависимость от рыночной конъюнктуры;
3. Простые организационные связи;	3. Ограниченные финансовые и кредитные возможности;
4. Высокая восприимчивость к новшествам;	4. Меньше возможностей для социальной защиты;
5. Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству;	5. Отсутствие современного менеджмента;
6. Возможность привлечения относительно небольших ресурсов для создания предприятия.	6. Чрезмерная нагрузка на руководителя.

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной процедуры регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистики и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и т.д.

Формами государственной поддержки малого предпринимательства также являются финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства, предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности, льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства.

Франчайзинг как форма организации малого предприятия

- **Франчайзинг** – это система взаимовыгодных партнерских отношений предприятий крупного и малого бизнеса, объединяющая элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства, но в целом остающаяся самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Известный франчайзинговый консультант Д. Серков выделил 10 факторов, сосредоточившись на которых, франчайзер может успешно управлять своим бизнесом

- 1. Рентабельность действующих торговых сетей
- 2. Опытные и профессиональные партнеры
- 3. Необходимый размер инвестиций
- 4. Внешняя привлекательность торгового места
- 5. Поддержка франчайзера в процессе организации и функционирования бизнеса франчайзи
- 6. Отлаженная система поставок
- 7. Рекламная поддержка
- 8. Франчайзинговые условия сотрудничества
- 9. Много значит и впечатления от первых контактов с франчайзером

Перспективы развития франчайзинга

- 1. Выравнивание темпов роста объемов продаж
- 2. Продолжение быстрого роста и агрессивной экспансии сектора услуг в национальных экономиках и мировой экономике в целом
- 3. Активные процессы слияний и поглощений
- 4. Усиление тенденций присоединения независимых малых предпринимателей к франшизным сетям
- 5. Глобализация
- 6. Формирование зрелых концепций и систем управления

Задания для самостоятельной работы

- Подготовить презентацию и доклад на тему:
«Развитие предпринимательства в России»
- Подготовить презентацию и доклад на тему:
«Зарубежный опыт развития предпринимательства»
- Подготовить презентацию и доклад на тему:
«Развитие предпринимательства в Северо-Западном регионе»

Спасибо за
и
Внимание!

