

Виды и формы предпринимательства

ВЫПОЛНИЛА
ЕРМОЛОВА МАРГАРИТА
ГРУППА 110 МР

Производственное предпринимательство

- **Производственное предпринимательство** – это деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, подлежащих последующей реализации потребителям. Функция производства в данном виде предпринимательства является основной.



Выбор области деятельности производственного предпринимательства определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя. Предварительно проводится маркетинговое исследование, изучается рынок, выясняется, насколько потребителю необходим предлагаемый товар, каков уровень и динамика спроса, каковы факторы, влияющие на уровень спроса, каковы предполагаемые издержки и объемы продаж.

Производственное предпринимательство обеспечивает, как правило, 10–12 % рентабельности предприятия.

Разновидностями производственного предпринимательства являются производство товаров, оказание услуг, инновационное, научно-техническое и информационное предпринимательство.

Что требуется для изготовления какой-либо продукции:

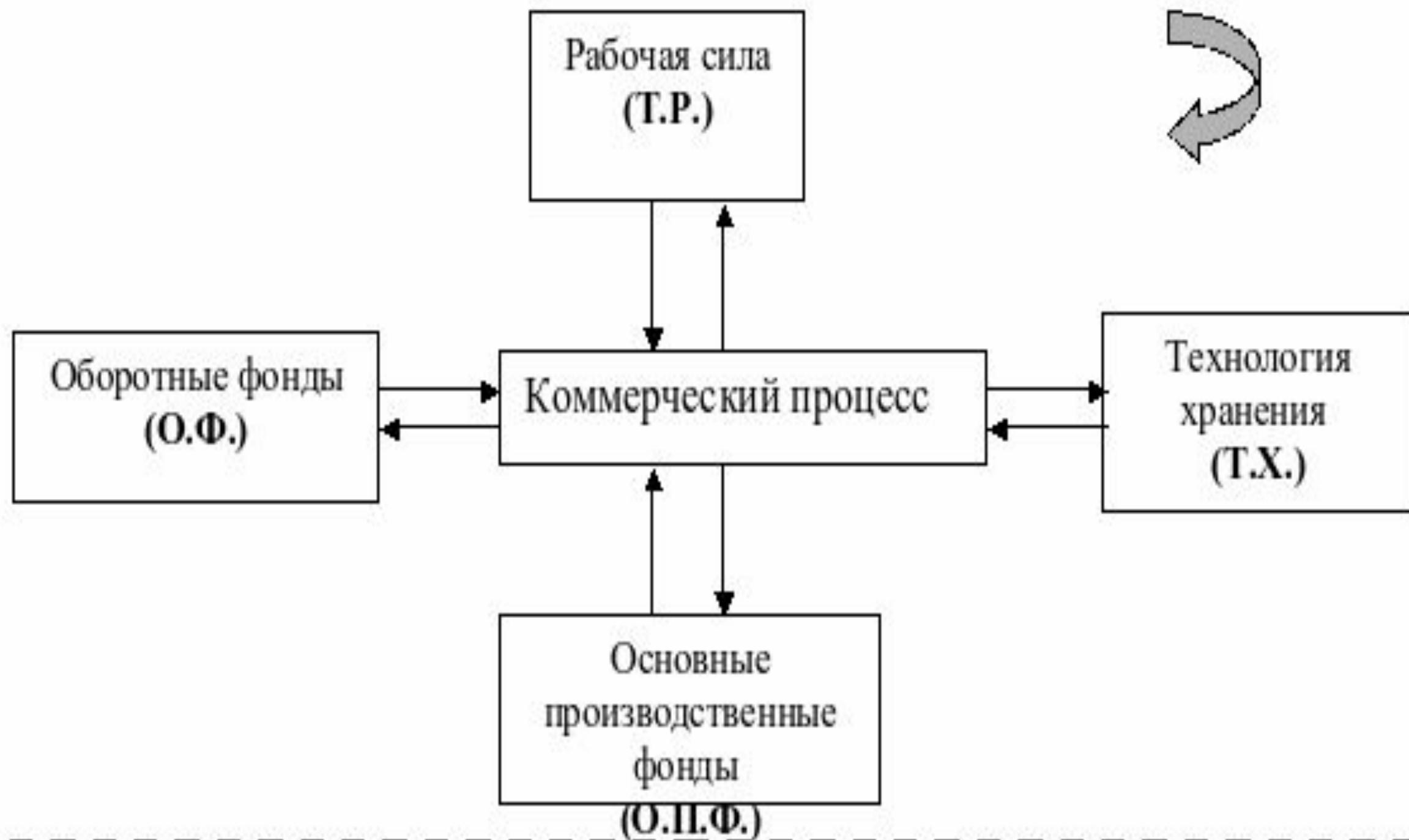
- Чтобы изготовить продукцию, товары предпринимателю необходимы оборотные средства в виде материалов, из которых изготавливается продукция, и энергии, необходимой для обработки материалов. Кроме того, в производстве могут понадобиться полуфабрикаты, то есть готовые составные части, которые будут использоваться при изготовлении товара (например, гвозди, шурупы, пуговицы, рукоятки, подошвы, электродвигатели). Все эти ресурсы обозначены на рисунке буквой М. Для получения необходимых материалов придется приобрести их у собственников оборотных средств, заплатив им деньги в сумме D_m , зависящей от количества материалов и их цены.
- Чтобы изготовить продукцию, товары предпринимателю необходимы оборотные средства в виде материалов, из которых изготавливается продукция, и энергии, необходимой для обработки материалов. Кроме того, в производстве могут понадобиться полуфабрикаты, то есть готовые составные части, которые будут использоваться при изготовлении товара (например, гвозди, шурупы, пуговицы, рукоятки, подошвы, электродвигатели). Все эти ресурсы обозначены на рисунке буквой М. Для получения необходимых материалов придется приобрести их у собственников оборотных средств, заплатив им деньги в сумме D_m , зависящей от количества материалов и их цены.
- Далее для производства нужны основные средства (ОС) в виде рабочих помещений, машин, оборудования, инструментов, приборов. Если у предпринимателя таковых нет, то надо их приобрести или хотя бы арендовать на время. За требуемые для производства средства ОС придется уплатить их собственникам денежную сумму D_o , зависящую от вида и количества, потребных для производства основных средств и цен на них. При аренде основных средств оплата будет зависеть также от срока их использования.

Производственное предпринимательство завершается выпуском товара T , который продается предпринимателем либо непосредственно потребителю, либо торговым организациям. В результате предприниматель получает выручку от продажи товара D_t , зависящую от объема производства, продажи и цены товара, по которой он продан.

Коммерческое предпринимательство

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОСНОВУ КОТОРОЙ СОСТАВЛЯЮТ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТОРГОВО-ОБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ, Т. Е. ПЕРЕПРОДАЖА ТОВАРОВ И УСЛУГ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗДЕСЬ НЕТ ВЫСОКОЙ ПОТРЕБНОСТИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСАХ, В СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕОБЛАДАЕТ ОБОРОТНЫЙ.

ПЕРЕД ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОВОДИТСЯ АНАЛИЗ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ С ТЕМ, ЧТОБЫ ВПОСЛЕДСТВИИ ОБЕСПЕЧИТЬ ПРЕВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА НАД ЕГО ЗАКУПОЧНОЙ ЦЕНОЙ.



При коммерческо-торговом предпринимательстве лицо, занимающееся предпринимательством, - это **коммерсант (торговец)**. Цель его предпринимательской деятельности приобрести готовые товары и реализовать их другим участникам рыночных отношений или непосредственным потребителям (покупателям).

Этому виду предпринимательской деятельности свойственна, в отличие от других, одна особенность, а именно: он сам непосредственно связан экономическими связями с производителями и потребителями, как оптовыми, так и розничными.

Разработка коммерческого предложения



1.

Изучите рынок

2.



Изучите проблемы
клиентов



3.

Создайте предложение
ценности

4.



Донесите ваше коммерческое
предложение до
менеджеров по продажам

Предприниматель закупает товар Т у обладателя товаров, чаще всего у производителя. Товар является для коммерсантов основным, определяющим фактором бизнеса. Предприниматель уплачивает за купленный товар Т его собственнику денежную сумму Дф, зависящую от объема товара и его цены на рынке продаж. Например, если коммерсант закупил партию бананов весом в 50 тонн по цене пятьсот долларов за тонну, то ему придется уплатить 25000 долларов.

Основная формула торговой сделки: «товар — деньги» (за товар деньги) при продаже и «деньги — товар» (за деньги товар) при закупке. Торговля охватывает и так называемые бартерные, товарообменные сделки, осуществляемые по формуле: «товар — товар» (за товар — другой товар или услуги).

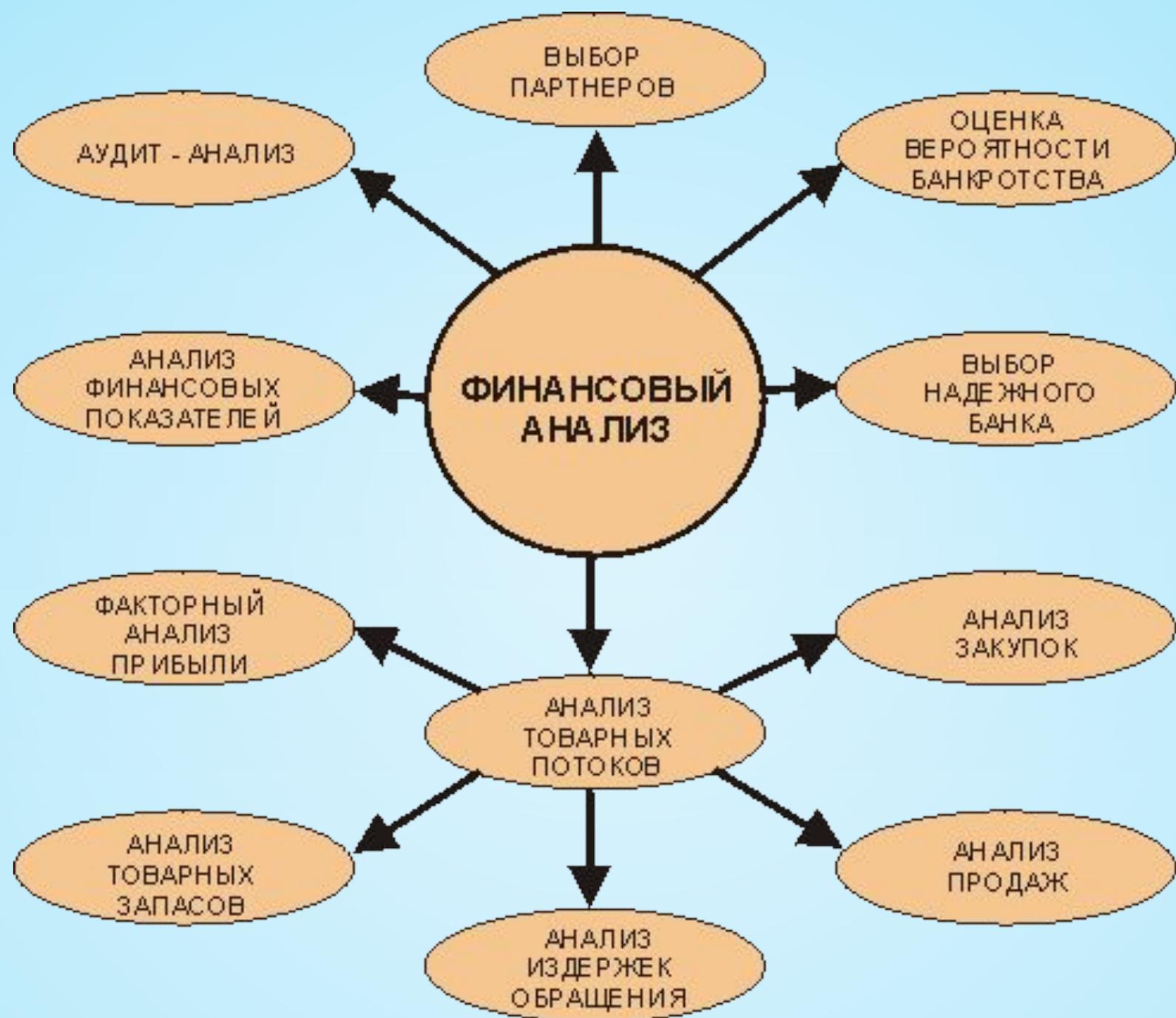
Финансовое предпринимательство

Финансовое предпринимательство – это разновидность коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя). Финансовая деятельность связана и с производственной, и с коммерческой, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др. Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки. Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет 5 % для краткосрочных сделок и 10–15 % для долгосрочных. Разновидностями финансового предпринимательства являются банковское, страховое, аудиторское, лизинговое предпринимательство и деятельность фондовых бирж.



Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за денежную сумму D_f у обладателей денежных средств. Приобретенные денежные средства D_c продаются затем покупателям за плату D_t , превышающую D_f , в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

Суть финансового предпринимательства, без вникания в существо операций – это попросту купля – продажа денежных средств и ценных бумаг. В общих чертах (поверхностно) финансовое предпринимательство – это специфический подвид коммерческо–торгового предпринимательства. Предприниматель приобретает денежные средства или ценные бумаги у держателя и затем по своим расценкам продает нуждающемуся в денежных средствах или намеревающемуся приобрести ценные бумаги. А разница, как и при коммерческо–торговом предпринимательстве и составляет доход предпринимателя.



Консультационное предпринимательство

Консультационное предпринимательство (Консалтинг) – деятельность по оказанию платных консультаций по вопросам управления. Технология консультационного предпринимательства включает диагностику проблемы, разработку решений (проекта), осуществление решений (проекта).



Формы осуществления консалтинговых услуг могут быть самыми разными, Это могут быть разовые советы по поиску информации, выбору каких-то норм, сроков, людей, товаров и т. п. Но могут быть и достаточно крупные консалтинговые проекты, включающие в себя этапы:

- • выявление проблемы (диагностика);
 - • поиск решений;
 - • выбор оптимального решения;
- • тестирование оптимального решения;
- • корректировка выбранного решения по результатам тестирования;
 - • реализация откорректированного решения;
- • обучение персонала в связи с реализацией откорректированного решения;
- • реструктуризация организации под откорректированное решение.



Консультационное предпринимательство охватывает несколько подсфер консалтинга:

- общее управление, администрирование, которое решает вопросы управления в масштабах всей организации, увязывая отдельные направления (рассмотрены ниже) в единое целое;**
- финансовое управление, то есть управление финансовыми потоками в организации и за её пределами;**
- управление кадрами, которое обычно включает в себя вопросы подбора, обучения, переобучения и увольнения работников, а также кадровое планирование;**
- маркетинг, то есть исследование рынка и выбор товаров наиболее востребованных на рынке;**
- информационные технологии управления, под которыми обычно понимают максимальное использование в организационных и управленческих процессах современной компьютерной техники;**
- специализированные консалтинговые услуги, под которыми обычно понимаются консультации, касающиеся каких-либо очень узких или редко встречающихся вопросов.**

Материал для презентации:

<http://center-yf.ru/data/ip/Vidy-predprinimatelstva.php>

<http://b2bfirma.ru/entry/13-vidy-predprinimatelstva>

http://www.e-reading.club/chapter.php/98059/15/Vasil'eva,_Mateush,_Mironov_-_Ekonomika_predpriyatiya__konspekt_lekciii.html

http://studopedia.ru/2_44637_konsultatsionnoe-predprinimatelstvo.html