

ТЕМА 2. ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Классификация предпринимательской деятельности
2. Формы предпринимательской деятельности
3. Виды предпринимательской деятельности

1. Классификация предпринимательской деятельности

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам.

1. По виду или назначению:

1) производственное:

- *инновационное;*
- *научно-техническое*
- *производство товаров*
- *оказание услуг*
- *производственное потребление товаров*
- *производственное потребление услуг*
- *информационное*

2) коммерческое:

- *торговое*
- *торгово-закупочное*
- *торгово-посредническое*
- *товарные биржи*

3) финансовое:

- *банковское*
- *страховое*
- *аудиторское*
- *лизинговое*
- *фондовые биржи*

4) консультативное:

- *общее управление*
- *администрирование*
- *финансовое управление*
- *управление кадрами*
- *маркетинг*
- *информационная технология*

2. По формам собственности:

- 1) частные предприятия;
- 2) государственные предприятия;
- 3) предприятия в собственности общественных организаций.

3. По количеству собственников:

- 1) индивидуальные (собственность принадлежит одному физическому лицу);
- 2) коллективные (собственность принадлежит одновременно нескольким субъектам);
- 3) долевая собственность (с определением долей каждого из них);
- 4) совместная собственность (без определения долей).

4. По размеру производства:

- 1) крупное;
- 2) среднее;
- 3) малое;
- 4) микро.

Субъекты предпринимательства должны соответствовать **трем критериям.**

Критерий 1. Участие в капитале для юридических лиц.

1) Суммарная доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов **не должна превышать 25%** в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц.

Исключение составляют активы акционерных инвестиционных фондов, закрытых паевых инвестиционных фондов и инвестиционных товариществ.

2) Доля участия в капитале иностранных юридических лиц, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, **не должна превышать 49% каждая.**

Исключение составляют хозяйственные общества (хозяйственные партнерства), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат следующим видам учредителей:

- бюджетным, автономным научным учреждениям;
- бюджетным учреждениям, автономным учреждениям, образовательным организациям высшего образования;
- юридическим лицам, учредителями (участниками) которых являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности при условии соответствия определенным критериям.

Критерий 2. По средней численности работников.

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать:

- а) до 15 человек для микропредприятий;
- б) до 100 человек включительно для малых предприятий;
- в) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий.

Средняя численность работников микропредприятия, малого предприятия или среднего предприятия за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений.

Критерий 3. По выручке от реализации товаров (работ, услуг).

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать:

- для микропредприятий – 120 млн рублей;
- для малых предприятий – 800 млн рублей;
- для средних предприятий – 2000 млн рублей.

5. По признакам законности:

1) законное;

2) **незаконное** (осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере);

3) **лжепредпринимательство** (создание организации без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность, а имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившей ущерб гражданам, организациям или государству);

За организацию незаконного предпринимательства и лжепредпринимательства установлена уголовная ответственность.

6. В зависимости от распространения на различных территориях:

- 1) местное;
- 2) национальное;
- 3) международное;
- 4) мировое.

7. С точки зрения темпов развития:

- 1) быстрорастущие;
- 2) медленно наращивающие темпы развития компании.

8. С точки зрения уровня прибыльности и доходности:

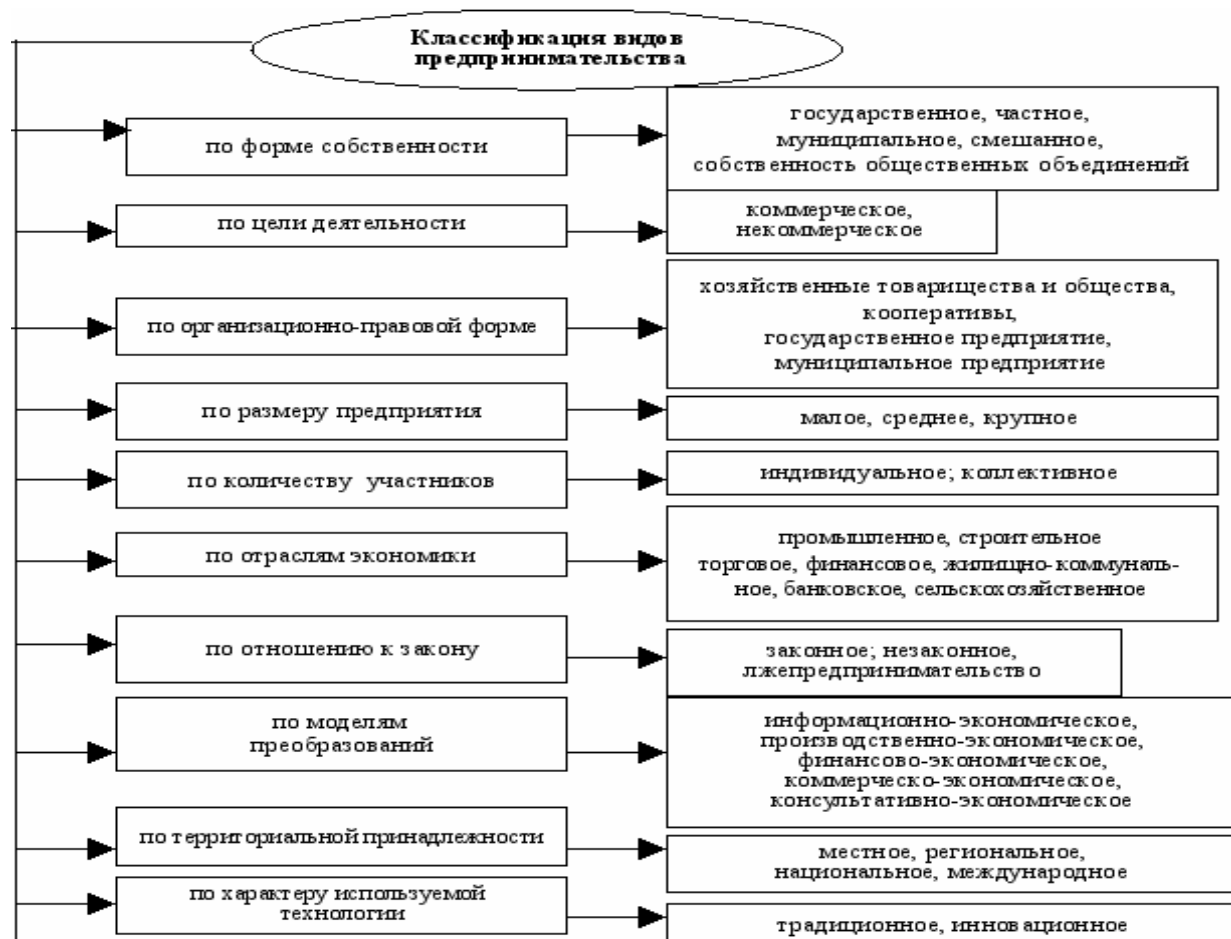
- 1) высокоприбыльные;
- 2) низкорентабельные.

9. По уровню рискованности:

- 1) организации, осуществляющие низкорисковые виды бизнеса;
- 2) организации, осуществляющие очень рискованные виды бизнеса.

Классификация предпринимательской деятельности

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
По сфере деятельности	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По организационно-правовому статусу	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое предприятие	Смешанное товарищество	Закрытое или открытое акционерное общество	Совместная компания
По отношению к собственности	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная		Государственная
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Средняя организация		Большая организация
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь



2. Формы предпринимательской деятельности

Форма предпринимательства – это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, а также отношения данного предприятия с другими предприятиями и государственными органами.

Конкретная форма предпринимательства определяется состоянием рынка и наличием капитала у предпринимателя.

С точки зрения **формы** различают индивидуальное, коллективное и корпоративное предпринимательство.

Индивидуальная форма предпринимательства есть предпринимательская деятельность граждан, осуществляемая без образования юридического лица (ст. 23 ГК).

Занимают незначительное место в производственном секторе, имея скорее социальное значение, чем экономическое. Они представлены предприятиями без образования юридического лица. Капитал предпринимателя не выделяется из его личного имущества, на которое распространяется риск потерь. Такие предприятия, как правило, не используют прогрессивные технологии, а базируются на малопроизводительных средствах труда и ручном труде.

Коллективная форма предпринимательства осуществляется организациями со статусом юридического лица и без него (статуса).

Получило особое развитие в XX в. и в настоящее время занимает доминирующее положение как в малом, так и в крупномасштабном бизнесе. Оно может существовать в следующих формах: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, ассоциации, союзы, кооперативы.

Корпоративное предпринимательство – это объединение предприятий без потери самостоятельности, снижения издержек производства и получения прибыли.

Основными формами корпоративного предпринимательства являются концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели и финансово-промышленные группы.

Используя такой критерий, как **статус учредителя** (учредителей), различают государственное, муниципальное и частное предпринимательство.

Государственное и муниципальное предпринимательство возникает благодаря усилиям государства, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в лице соответствующих органов (гл. 5 ГК).

Частное предпринимательство – продукт создания частными лицами (физическими и юридическими). В экономической литературе государственное (публичное) и частное предпринимательство некоторые ученые относят также к основным формам предпринимательства.

Государственное предпринимательство берет на себя управление в тех случаях, когда требуются огромные капитальные вложения средств, срок отдачи велик и риски высоки. Здесь и выплывает основное отличие от частного предпринимательства: первоочередная цель

государственного предпринимательства – не получение прибыли, а решение социально-экономических задач (обеспечение необходимых темпов экономического и производственного роста, смягчение циклических колебаний экономики, обеспечение занятости населения и ликвидация безработицы, стимулирование научно-технического прогресса и т. д.).

Существуют и трудности, которые приходится решать государственному предпринимательству: 1) предоставление льгот; 2) финансовая помощь важным науко- и капиталоемким отраслям экономики; 3) стимулирование научно-технического прогресса и укрепление места страны в мировом хозяйстве; 4) создание новых промышленных предприятий; 5) увеличение числа рабочих мест; 6) охрана окружающей среды и экологической обстановки; 7) развитие фундаментальных научных исследований; 8) производство товаров, являющихся по закону государственной монополией.

Однако частное предпринимательство по объективным причинам развивается более быстрыми темпами, чем государственное. В деятельности государственных предприятий всегда присутствуют политические мотивы, которые зачастую идут вразрез с экономическими.

Государство может регулировать рыночные отношения только тогда, когда в его руках находятся мощные экономические рычаги управления.

Государство влияет на рыночный механизм через:

- 1) свои расходы;
- 2) налогообложение;
- 3) регулирование;
- 4) государственное предпринимательство.

Коллективное предприятие выступает в двух ипостасях: с одной стороны, нанимает рабочую силу, с другой, – члены трудового коллектива живут за счет продажи собственной рабочей силы. Эта особенность определяет специфику экономического поведения подобного предприятия.

Функция полезности коллективного предприятия сравнима с функцией полезности семейного предприятия и включает совокупный денежный доход и совокупное свободное время трудового коллектива. Каждый его член сталкивается с противоречием в желании получить максимальный доход и свободное время. Оценка ценности в данном случае будет субъективна.

В коллективном предприятии существует и еще одна задача, которая не стоит перед семейным хозяйством: разделение доходов между членами коллектива. Часто из-за недовольства по этому вопросу снижается трудовая мотивация и падает эффективность производства.

Чаще всего такой вид встречается в сельском хозяйстве. Как правило, весь объем произведенной продукции реализуется на свободном рынке по рыночной цене, поэтому выручка от реализации приравнивается к денежному доходу трудового коллектива. Коллективный доход делится на 2 части: первая распределяется пропорционально затраченному каждым членом коллектива труду, другая – делится по иным принципам, определяемым членами.

3. Виды предпринимательской деятельности

Процесс общественного воспроизводства включает четыре стадии: **производство, распределение, обмен и потребление**. В соответствии с этим любая предпринимательская деятельность в той или иной мере связана с основными фазами воспроизводственного цикла.

Принято различать основные виды предпринимательства: **производственное, коммерческое и финансовое.**

1. 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.

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

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет.

В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание **любого полезного продукта**, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

Выбор области деятельности производственного предпринимательства определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя. Предварительно проводится маркетинговое исследование, изучается рынок, выясняется, насколько потребителю необходим предлагаемый товар, каковы 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.

В России производственное предпринимательство является наиболее **рисковым занятием**, так как структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственного предпринимательства.

Существующий риск не реализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошлины являются тормозом в развитии производственного предпринимательства. Также развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начинающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода.

Предпринимательство называется **производственным**, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов производства орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

К факторам производства относятся: **производственные фонды, рабочая сила, информация.**

Основные средства – это совокупность произведенных материально-вещественных ценностей, которые действуют в течение длительного времени и постепенно утрачивают свою стоимость. В зависимости от участия в процессе производства различают:

1) **Основные производственные фонды** – это средства труда, участвующие в повторяющемся процессе производства и переносящие по частям свою стоимость на готовый продукт.

2) **Основные непроизводственные фонды** – жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятия.

Оборотные средства – обязательный элемент производства, основная часть себестоимости продукции. Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения.

1) **Оборотные производственные фонды (сфера производства)** – это предметы труда, которые полностью потребляются в каждом цикле производства, изменяют свою натуральную форму и целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию.

2) **Фонды обращения** – готовая продукция на складах, товары в фирменных магазинах, средства в расчетах, а также денежные средства, находящиеся на счетах в банке и в кассе.

Факторы, влияющие на предпринимательство, особенно производственное, можно разделить на экономические, технологические, политико-правовые, институциональные, социокультурные, демографические и природные. Все они оказывают влияние на распространенность ресурсов и общество в целом, что важно для осуществления предпринимательской деятельности.

К многочисленным **экономическим факторам** можно отнести: масштаб рынков и уровень их развития, доходы населения, размер платежеспособного спроса и конкуренцию в разных отраслях, курс национальной валюты и т. д. Все это влияет на отраслевой бизнес и предпринимательскую инициативу. В России ситуация крайне сложна, так как доходы населения остаются на низком уровне, не обеспечивается платежеспособный спрос, предприятиям негде сбывать товары, внешние рынки практически недоступны.

Технологические факторы говорят об уровне научно-технического прогресса и материально-технической базы. В России имеются 7-8 программ, способных перевести ее в разряд передовых стран на мировом рынке технологий: разработки в области атомной энергетики, биотехнологий и др. Без поддержки государства это невозможно.

Политические и правовые факторы определяют отношения общества и государства, механизмы государственного влияния и процессы принятия важных решений, развитость нормативно-правовой базы и правосознания в стране.

Необходимо существенное усиление роли государства в регулировании и стимулировании производственного предпринимательства, что объективно обусловлено и национальной спецификой России (огромная территория, многонациональный состав населения, многоотраслевой характер экономики), и факторами, связанными с ее современными социально-экономическими условиями. Трудности обусловлены потерей управляемости экономическими процессами, так как государство утратило свой авторитет и многие регулирующие функции, которые необходимы в условиях рынка. Политическая и экономическая нестабильность по сей день мешает предпринимательству, в том числе производственному.

Глубочайший кризис постиг все отрасли и сферы экономики, и без государственной поддержки справиться с ним самостоятельно предпринимательство не сможет.

Количественные и качественные характеристики материально-технической базы позволяют сделать вывод, что в нынешнем состоянии предпринимательство не сможет перейти не только к расширенному, но и к простому воспроизводству. Кроме того, устаревшее оборудование и методы производства значительно повышают риск техногенных аварий.

Роль государства для успешного функционирования производственного предпринимательства состоит в решении следующих задач: 1) государственная финансовая поддержка производственного предпринимательства; 2) грамотное налоговое регулирование; 3) правовое и информационное обеспечение производственного предпринимательства.

Крупное и среднее производственное предпринимательство из-за своих особенностей не меньше, чем малое, требуют государственного внимания и финансовой поддержки. В условиях ограниченности бюджетных средств, их нехватки на поддержку производственного предпринимательства возможно проводить косвенную поддержку, которая сегодня слабо применяется и сильно коррумпирована.

2. Коммерческое (торговое) предпринимательство

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведенные товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается **коммерческо-торговое предпринимательство**, как основной **второй вид** российского предпринимательства.

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.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства является непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к **обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар.**

Коммерческое предпринимательство привлекает видимой возможностью продать товар по цене намного более высокой, чем он был куплен, и положить тем самым в карман весомую прибыль. Такая возможность действительно существует, однако на практике ее реализовать значительно сложнее, чем кажется. В условиях разницы внутренних и мировых цен, а также цен в разных регионах России при неразворотливости умирающей государственной торговли удачливым коммерсантам, челнокам удастся купить подешевле – продать подороже. За этой видимой легкостью скрывается не всеми видимый труд коммерсантов-предпринимателей, затраченный для достижения успеха.

Перед осуществлением предпринимательской деятельности проводится анализ рыночной ситуации с тем, чтобы впоследствии обеспечить превышение цены реализации товара над его закупочной ценой.

Коммерческое предпринимательство считается эффективным, если чистая прибыль от сделки составляет **20-30% затрат.**

Разновидностями коммерческого предпринимательства являются торговое, торгово-закупочное, торгово-посредническое предпринимательство и деятельность товарных бирж.

Сфера официального коммерческого предпринимательства – магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. В связи с приватизацией государственных торговых предприятий значительно возросла материальная база личного и коммерческого предпринимательства. Возникли обширные возможности начать свое коммерческое дело, выкупив или построив магазин, организовав свою торговую точку.

Для успешного занятия торговым предпринимательством необходимо досконально знать **неудовлетворенный** спрос потребителей, быстро **реагировать**, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более **мобильно, изменчиво**, так как непосредственно связано с конкретными потребителями.

Считается, что для развития торгового предпринимательства должны быть как минимум два основных условия:

- 1) относительно **устойчивый спрос** на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка);
- 2) более **низкая закупочная цена** товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль.

Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

Особенности коммерческого предпринимательства:

1) В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

2) В качестве исходной стадии технологии стоит выбор, что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

3) Чтобы быть уверенным в выполнимости перечисленных условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, то есть какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены по покупке и реализации.

Внутренняя торговля является самостоятельной системой данной отрасли и представляет собой совокупность предприятий торговой деятельности, которые занимаются куплей-продажей товаров и оказанием услуг на территории РФ.

Розничная торговля представляет собой конечный элемент в процессе движения товара от производителя к конечному потребителю.

Розничная торговля имеет свои особенности:

- 1) исследует соотношение спроса и предложения на рынке;
- 2) определяет конъюнктуру;
- 3) отбирает товары по принципу наибольшей полезности;
- 4) проводит расчеты с поставщиками за полученные товары;
- 5) дорабатывает товары и формирует на них цены.

Розничная торговля – это важный элемент экономики страны и торгового предпринимательства. С каждым годом товарооборот в России растет, это подтверждается положительными тенденциями развития розничной торговли.

На внутреннем рынке страны существуют разнообразные розничные предприятия:

- 1) по реализуемому ассортименту;
- 2) по форме торгового обслуживания;
- 3) по уровню цен;
- 4) по типу работающего предприятия;
- 5) по концентрации и местоположению торговых организаций.

Розничная торговля ориентируется на конкретного потребителя, приспосабливается к его интересам. Сегодня услугами розничных торговцев пользуются в различной степени представители разных слоев общества.

Оптовая торговля не менее важна для экономики страны, способствуя маневрам с материальными ресурсами, распределению запасов продукции и ее излишков и устранению товарного дефицита. Оптовая торговля максимально использует всю совокупность товарных ресурсов. При оптовой торговле товар

закупается крупными партиями. Оптовики, как правило, вообще не связаны в своей деятельности с конечными потребителями.

3. Финансово-кредитное предпринимательство

Финансовое предпринимательство – это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

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.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль. Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки.

Разновидностями финансового предпринимательства являются банковское, страховое, аудиторское, лизинговое предпринимательство и деятельность фондовых бирж.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Финансово-кредитное предпринимательство относится к числу самых сложных, оно имеет глубокие исторические корни в ростовщичестве, известном со времен Древней Греции.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации). Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ. В соответствии с законодательными актами предпринимательская

деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство в лице Минфина РФ выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

Особенности финансового предпринимательства:

1) Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа денежно-финансовых рынков и маркетинговой деятельности.

2) Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой.

3) Финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе различные организации, осуществляющее прием денежных вкладов и производящее всевозможные расчетные операции по поручению клиента.

Операции коммерческих банков делятся на три сферы:

- 1) пассивные (привлечение средств);
- 2) активные (размещение средств);
- 3) комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

В России особенностью деятельности коммерческих банков является привлечение средств предприятий на значительные сроки; однако кредиты и займы выдаются на относительно короткие сроки. Банки подвержены рискам коммерческого характера не меньше предпринимателей, так как у них существуют свои долги и обязательства, которые необходимо выполнять в определенные сроки. Поэтому банк должен иметь определенные резервы на случай непредвиденных обстоятельств. Кроме того, на данный момент времени в современных условиях большинство банков не обладают возможностями предоставления долгосрочных кредитов в значительных размерах. Доля долгосрочных кредитов, выданных коммерческими банками, составляет всего 3 % всех активов. А главным источником доходов в частных банках западных развитых стран становятся долгосрочные кредиты. Отсюда и неустойчивость доходов коммерческих банков России, нередкое их банкротство. Отсюда же вытекает и недоверие к ним и нежелание пользоваться их услугами.

Фондовая биржа – организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип работы фондовой биржи основывается на быстром и своевременном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже существуют так называемые котировки ценных бумаг. Они регулярно оцениваются специалистами котировочного отдела по всем ценным бумагам, с которыми работают на бирже. Такая информация всегда доступна, текущие курсы постоянно отображаются на световом табло и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Изменение курсов показывает, по какой цене в определенный момент на данной бирже можно купить или продать конкретные акции. Эти цены пересчитываются по определенной системе формул и служат основой для последующего получения индексов биржевой активности, отражающих все изменения экономической конъюнктуры. За рубежом сами фирмы и предприятия на бирже не присутствуют – их интересы защищает или банк, или брокерская компания биржи.

Торговля на таких площадках, как фондовые биржи – сложный многогранный процесс. Трейдеры, которые в нем участвуют придерживаются самых разных тактик, их поведение на рынке диктуется множеством факторов. В рамках основных стратегий торговли сложились вполне конкретные стереотипы поведения трейдеров на рынке. Но если описывать каждую из них традиционными терминами и определениями, то это получится очень громоздко и длинно. Поэтому со временем среди трейдеров родились упрощенные образные варианты того, как называют игроков на фондовой бирже.

Это своего рода сленг, который присутствует в любой профессиональной среде. При этом как-то само собой сложилось, что в случае с торговлей на фондовых биржах данный сленг оказался тесно связан с животным миром. Если вы посмотрите на сводки современной биржи, то выяснится, что финансовые дебри в изобилии населены быками, медведями, зайцами, волками, овцами, лосями и прочей живностью.

Ключевыми игроками являются быки и медведи. Под этими названиями скрываются две основные стратегии заработка с помощью биржевой торговли. Одни получают прибыль при росте рынка, повышении стоимости определенных ценных бумаг, котировок валют и прочих финансовых инструментов. Таких игроков на фондовой бирже называют быками. Их оппоненты – медведи – предпочитают открывать короткие позиции Short, то есть зарабатывать на продаже активов при падении их цены.

4. Посредническое предпринимательство

Четвертым видом предпринимательства в зависимости от содержания его деятельности является посредническая предпринимательская деятельность.

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей.

В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рискованной, поэтому предприниматель – посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника – соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Предприниматель как посредник сталкивается с решением следующих задач с целью привлечения клиентуры:

- 1) определение дефицита, потребностей определенных сегментов рынка и поиск способов их удовлетворения;
- 2) выявление сфер бизнеса, которые нуждаются в посреднических услугах различного вида.

Посредники – физические или юридические лица, которые могут заниматься предпринимательской деятельностью без создания юридического лица, представляющие интересы производителя или потребителя, действующие от их имени и получающие от этого доход.

В экономической теории посредничество – это операция, проводящаяся в промежуток времени между выпуском продукции (оказанием услуги, выполнением работ) и доставкой ее к потребителю. В процессе ведения предпринимательской деятельности большинство предпринимателей используют услуги посредников при заключении сделок.

Посредничество облегчает производителю процессы сбыта, повышает эффективность его работы, так как не приходится отвлекаться непосредственно от производства, разделив с посредником обязанности по продвижению товара к потребителю.

Торговая посредническая деятельность отличается от других разновидностей этой предпринимательской деятельности тем, что приобретает право собственности на товар, с которым работает. Самая многочисленная часть представляет розничную торговлю (продукция перепродается конечному потребителю) и оптовую (крайне редко имеет дело с конечным покупателем).

Торговые посредники обеспечивают приобретение продукции клиентами с меньшими затратами, чем это обеспечила бы фирма-производитель, продавец, в свою очередь, освобождается от необходимости поиска путей сбыта, что значительно повышает затраты на рекламу, транспорт, складские хозяйства. Посредники могут оказывать полный комплекс услуг производителям и потребителям – от поиска партнера и заключения договора о сделке до послегарантийного обслуживания.

Агентские посредники действуют только в качестве представителя своего клиента. Они не приобретают право собственности на товар, с которым работают. Если торговые посредники зарабатывают на разнице цен купли-продажи продукции, то агентские посредники получают свой доход в виде гонораров и комиссионных. Комиссионеры наделены широкими полномочиями со стороны клиента. Они принимают на себя все физические манипуляции с товарами, договариваются об условиях сделки. Оплата их услуг определяется путем вычета своего вознаграждения из полученной прибыли, остаток вручается клиенту. Организация, выступающая в роли комиссионера, заключает с клиентом договор комиссии, осуществляет предпринимательскую деятельность, которая направлена на получение прибыли от выполнения услуг по заключению сделок купли-продажи комиссионного товара, т. е. собственности другой организации (комитента). Комиссионер часто имеет необходимый инвентарь для приемки, хранения, обработки и продажи товаров. Договор комиссии содержит ряд положений: 1) верхний и нижний уровни цен для реализации товаров; 2) четкие сроки поставки товаров по заказам клиентов; 3) гарантийные сроки товара, период времени для удовлетворения претензий; 4) размер и условия выплаты комиссионного вознаграждения.

По договорам комиссии комиссионер осуществляет реализацию товаров, принадлежащих фирме-клиенту, или, наоборот, закупает товары для комитента, а при необходимости – делает и то, и другое.

Комиссионные отношения в основном возникают тогда, когда дилерские отношения невыгодны, а агентские соглашения сильно ограничивают полномочия посредников и мешают работе при заключении сделок купли-продажи.

При совершении комиссионной сделки вознаграждение в большинстве стран небольшое (не более 4 %), а при розничной продаже, с предоставлением гарантий выполнения операции, размер его может увеличиваться до 10-15 %.

Комиссионер для повышения дохода может предоставлять дополнительные услуги: проводить оценку качества товара, осуществлять рекламу, определять размер оптимальной цены и др. При оказании комиссионных услуг также существует коммерческий риск.

Разновидностью таких агентов являются коммивояжеры – предприниматели-посредники, которые ищут, подбирают свободные ресурсы в различных регионах, взаимодействующих по товарообменным операциям, вовлекают в оборот отходы производства и вторичные ресурсы. Коммивояжер, как правило, является представителем предприятия, но может осуществлять свою деятельность свободно от кого бы то ни было, его гонорар зависит от совершения торговой сделки по определенному виду товара. Коммивояжеры занимаются не только продажей, но и доставкой до клиента. К коммивояжерам относятся разъездные представители торговых фирм. Они предлагают покупателям товары по образцам и каталогам, обеспечивают довольно эффективную и навязчивую рекламу товаров и услуг, используют ранее сложившиеся прочные каналы сбыта продукции.

Брокеры непосредственно с товаром не работают. Они четко выполняют все инструкции и указания клиента, располагают меньшими возможностями в ходе работы. Спекулятивные посредники покупают и продают товары с одной целью – получить прибыль за счет изменения цены, очень часто затормаживают сделки и торговые операции с целью увеличения дохода из-за постоянно происходящих изменений уровня инфляции. На сельскохозяйственных рынках наиболее известны участники, относящиеся к перерабатывающим предприятиям и производителям основных продуктов питания. Существуют также вспомогательные организации, которые содействуют остальным группам посредников в реализации их задач. Они не участвуют в

процессах товарооборота, но осуществляют содействие: предоставляют помещения, оборудование, оказывают различного рода услуги, проводят исследования для различных групп посредников.

5. Консультативное предпринимательство

Консультативное предпринимательство (консалтинг) – предпринимательская деятельность, суть которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических, управленческих и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

Консультативное предпринимательство осуществляется в различных формах: в виде разовых платных устных советов, в виде фундаментальных письменных проектов и т.п.

Письменные консалтинг-проекты имеют следующие составляющие части:

- выявление проблемы (диагностика);
- разработка проекта решений;
- варианты осуществления проекта решений.

Формы консультативного предпринимательства.

1. Экспертный консалтинг – форма пассивного консалтинга, при котором эксперт-консультант тщательно анализирует предоставленную клиентом информацию и самостоятельно разрабатывает рекомендации по внедрению проекта совершенствования, пути его внедрения.

2. Процессный консалтинг – форма активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты на всех этапах работы над проектом взаимодействуют с представителями заказчика, создавая условия для генерирования идей и предложений. Эксперты-консультанты совместно с представителями заказчика анализируют сложившуюся ситуацию в фирме, выявляют проблемы и предлагают пути их разрешения, разрабатывают предложения по проекту совершенствования.

3. Обучающий консалтинг – форма активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты осуществляют с представителями клиента лекции, семинары, используют активные формы обучения (разрабатывают учебные тренинги, проводят деловые игры). При обучающем консалтинге создаются теоретические и практические условия для того, чтобы работники фирмы заказчика обучились и приобрели навыки аккумуляции предпринимательских идей, научились разрабатывать эффективные проекты совершенствования бизнеса.

Достоинство консультативного предпринимательства: отсутствие необходимости финансирования больших денежных сумм при его открытии.

При консультативном предпринимательстве основным фактором выступает человеческий капитал и его интеллектуальный компонент. Конкурентоспособность зависит от скорости накопления качественных параметров применяемого интеллектуального капитала.

Разновидности консультативного предпринимательства:

1. Аудит – проверка финансовой отчетности фирм, ее экспертная оценка.
2. Бухгалтерское обслуживание – осуществление или восстановление бухгалтерского учета внешними по отношению к клиенту бухгалтерскими фирмами; консультативные услуги по организации и совершенствованию бухгалтерского учета.
3. Юридический консалтинг – правовые услуги, юридические советы; экспертные заключения о соответствии действия или документа юридическим нормам.
4. Обеспечение информационными технологиями – разработка и консультирование по использованию компьютерных программ, созданию баз данных, компьютерных сетей.
5. Инжиниринг – услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.
6. Инвестиционное обслуживание - финансовые услуги и консультирование.
7. Рекрутмент – услуги по подбору и оценке кадров.
8. Реклама – консультирование и проведение мероприятий по созданию положительного образа (имиджа) товара или фирмы.
9. Деловая информация – услуги по предоставлению экономической, технической, социальной, юридической и прочей информации.
10. Лоббирование – воздействие на государственные органы для создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы.
11. Образовательный тренинг – активное образовательное повышение квалификации.

Основными принципами консультирования являются:

- профессиональная компетентность и высокий профессиональный уровень оказываемой помощи;
- независимость оказываемых услуг;
- рекомендательный характер деятельности;
- коллективность работы.

6. Страхование предпринимательство

Страхование предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования.

Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как

вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

Каждый клиент в соответствии с договором платит страховые взносы, которые образуют страховой фонд. Он используется для выплат страховок. Однако ведение страховой деятельности возможно только при существовании законодательных документов, инструкций и методических материалов, необходимых для формирования страховых отношений, которые в совокупности образуют страховое законодательство.

Основы страхового законодательства в России закладывались еще в 1987 г. принятием Закона «О кооперации». Закон «О страховании» рассматривался в 1992 г., а вступил в действие реально лишь в 1995 г. вместе с Гражданским кодексом РФ, в котором целая глава посвящена страхованию, и множеством других нормативных актов.

Страховое законодательство освещает все отрасли и виды страхования, операции по перестрахованию; не регулируются лишь правоотношения по государственному социальному обеспечению.

17 января 2004 г. вступил в силу Закон «Об организации страхового дела в РФ». В нем подробно освещаются вопросы взаимодействия страховых компаний между собой, говорится также и о принципах государственного регулирования страхового предпринимательства. Кроме того, произошли изменения в размере уставного капитала (он увеличился), повысились расчетные коэффициенты, упрощен вход иностранных страховщиков на российский страховой рынок. Этот документ является самым важным и авторитетным.

Правовая сущность страхового предпринимательства состоит в установлении правовых отношений по защите имущественных интересов клиента за счет страховых выплат в соответствии с заключенным договором. Имущественный интерес страхователя является условием сотрудничества со страховщиком, без него страховая деятельность невозможна.

Страховое предпринимательство отличается от коммерческого страхования и всевозможных видов государственной поддержки. Страхование в данном случае является лишь видом деятельности с целью получения прибыли и страховые фонды выплат формируются отдельно у каждой компании.

Основные принципы страхования, нашедшие отображение в российском законодательстве, формулируются так: 1) наличие имущественного интереса; 2) предоставление полной и достоверной информации о риске; 3) возмещение пропорционально страховому взносу; 4) наличие причинно-следственной связи между случаем, обговоренным в страховом договоре, и ущербом, нанесенным объекту страхования.

Все правовые отношения в страховом предпринимательстве делятся на две группы: 1) правоотношения, принадлежащие непосредственно страхованию; 2) все процессы организации страхового предпринимательства.

Вопросы первой группы регулируются непосредственно страховым законодательством, а к решению задач второй могут подключаться уголовное и гражданское право.

В обязанности **страховщика** входят: 1) осмотр и оценка объектов, подлежащих страхованию; 2) информирование клиента о правилах страхования; 3) подсчет и прием страховых взносов; 4) подтверждение совершения наступления страхового события и его причин, составление страхового документа; 5) определение размера компенсации; 6) страховая выплата.

У **страхователя** также есть обязательства: 1) своевременная уплата страховых взносов; 2) передача страховой компании всей необходимой информации для заключения страхового договора; 3) оповещение страховщика о наступлении страхового события в установленные сроки; 4) предоставление данных об обстоятельствах и причине страхового события, размере ущерба.

7. Венчурное предпринимательство. Это особый вид предпринимательства, заключающийся в разработке и внедрении в практику результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В странах с развитой экономикой инфраструктура венчурного бизнеса включает инновационные банки, специализированные страховые компании, фонды поддержки и другие организации, обеспечивающие предпринимательские операции с высокими рисками.

Вне зависимости от вида предпринимательская деятельность будет успешной в том случае, если предприниматель сумеет своевременно и правильно оценить рыночные возможности с точки зрения целей и ресурсов своей фирмы, производить только необходимые субъектам рынка товары и услуги с меньшими издержками и необходимого качества. Добиться этого возможно только путем организации эффективной маркетинговой деятельности в рамках компании.

Венчурный капитал – это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже.

Венчурные предприниматели предоставляют новым фирмам услуги:

- финансовые консультации;
- консультации по вопросам корпоративной и маркетинговой стратегии;
- новые идеи относительно развития фирмы и противодействие застою;
- контакты и информация о рынке;
- подбор управленческого персонала для фирмы.