

## Содержание:

image not found or type unknown



## Введение

В условиях переходного экономического периода в России, которую сейчас можно охарактеризовать как "постсоциальную", созданы неплохие условия для предпринимательского бизнеса. Об этом свидетельствует разнообразие вариантов для предпринимательской деятельности, от частной до коллективной.

Возможность заниматься частным бизнесом стала общедоступной после отмены прогрессирующего налогообложения и установления единой налоговой ставки в размере 13% от прибыли, которая на сегодняшний день является минимальной среди стран Европы. Государственную регистрацию предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) уполномоченные органы обязаны осуществлять в день представления указанного заявления и документа об оплате регистрационного сбора, либо в трехдневный срок с момента получения документов по почте. В тот же срок заявителю должен быть выдан (или выслан по почте) экземпляр бессрочного свидетельства о его регистрации в качестве ПБОЮЛ. Смысл этой простоты состоит в юридическом закреплении принципа – хочешь стать предпринимателем, будь им.

Для коллективного предпринимательского бизнеса государство старается облегчить пути к прокладыванию всё новых дорог, упраздняя бюрократию, и уменьшая количество проверяющих организаций постоянно стремящихся кормиться за счет предпринимательской единицы.

Говорящие о бизнесе, изучающие его и даже участвующие в нем часто воспринимают предпринимательство как торговую, коммерческую деятельность, как куплю-продажу товаров. Такое представление страдает неполнотой, ограниченностью. Предпринимательство — чрезвычайно многогранный вид экономической деятельности, распространяющейся практически на все отрасли хозяйства и на все сферы экономики, а не только на торговлю, обмен товаров.

Бизнес — это в большей степени образ, характер, способ, чем отрасль и сфера экономической деятельности.

Из такого утверждения вовсе не вытекает, что предпринимательство не следует разделять на виды по признаку принадлежности к определенным сферам и отраслям экономики. Предпринимательство в разных областях обладает существенными различиями по форме и особенно по содержанию операций и способам их осуществления. На характер бизнеса накладывает значительный отпечаток вид товаров и услуг, которые предприниматель производит, добывает, творит, и, в еще большей степени — способ получения им этих товаров и услуг.

Одно дело, когда предприниматель сам производит товары и услуги, приобретая только факторы производства, и другое дело, — когда он приобретает товар в готовом виде, перепродавал его потребителю. Наконец, третье дело, если предприниматель не производит товары и не торгует ими, а соединяет производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Под предпринимателем понимался арендатор, человек ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей.

Один из первых примеров такого предпринимательства дает Марко Поло, путешественник, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем. Отправляясь в путешествие торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров.

Хотя во время такого путешествия на долю предпринимателя выпадали различные физические и моральные испытания по его окончании он был вынужден 75% своей прибыли отдавать купцу(банку). К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных и строительных проектов. Глава такого проекта ничем ни рисковал – он всего лишь руководил всеми работами по его организации, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы.

Француз К. Бодо пошел дальше Р. Кантильона. Он отмечает, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т. е. различной информацией и знаниями. Другой французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом. Он отмечал, что капитал служит основой всей экономики, прибыль – цель успеха предпринимателя, основа развития производства.

А. Маршалл и его последователи большое внимание уделяли организаторской функции предпринимателя и считали, что не каждый желающий может быть предпринимателем, выделяя предпринимательские способности.

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Но любая нация и каждый ее отдельный представитель гордятся и своей причастностью к воплощению какой-либо конкретной предпринимательской идеи.

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Таким образом, предпринимательский бизнес, который был вкратце описан ранее, стремительно растет, во всех его формах, что существенно укрепляет экономику России.

## ***1. Виды предпринимательского бизнеса***

### **1.1 Виды предпринимательства**

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

1) осуществление непосредственных производительных функций, т. е. производство товара (продукта) или оказание услуги (например, машиностроительная фирма, туристская компания, инжиниринговая фирма или конструкторское бюро);

2) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

Общественное понимание проблемы сводится к тому, что, с одной стороны, приоритетное значение имеет первый тип предпринимательской деятельности, поскольку общественное богатство (как обобщенный итог уровня и качества жизни каждого члена общества) зависит от состояния дел именно в сфере материального производства, научно-технических и сервисных услуг. С другой стороны, такое общественное отношение к этому типу предпринимательства на практике не носит действительно приоритетного характера — общество способствует развитию и второго типа предпринимательской деятельности, т.е. посредничества. Почему? Прежде всего потому, что уровень и качество жизни, удобство и комфорт каждого члена общества в немалой степени зависят от уровня развития в обществе посреднической сферы (удобная для покупателя организация торговли, реклама, доставка товаров на дом, заказ товара по почте, телефону и т. д.); то же самое относится и к потребителям товаров производственного назначения.

Но такое общественное восприятие посреднической деятельности не является единственной и основной причиной. Главное заключается в другом — посредническая предпринимательская деятельность, ее наличие и усложнение до разумных пределов ведет:

- 1) к увеличению производительности труда непосредственных производителей товаров на основе углубления специализации;
- 2) к ускорению темпов оборачиваемости (кругооборота) капитала;
- 3) к насыщению товарных рынков до объективно требуемых размеров и функционированию непосредственных товаропроизводителей в соответствии с интересами конечных потребителей (поскольку посредник специализируется главным образом на изучении потребительского спроса и заказе или приобретении только той продукции, потребительский интерес к которой он уже выявил; любую продукцию, производимую непосредственным товаропроизводителем, он приобретать не будет).

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают разные виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое,

посредническое, страховое.

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Таким образом функция производства в этом виде предпринимательства - основная, определяющая.

Предпринимательская деятельность, связанная с непосредственным производством товаров, может носить:

- 1) традиционалистский характер {традиционалистское предпринимательство),
- 2) инновационный характер (инновационная предпринимательская деятельность, инновационное предпринимательство).

Предпринимательство в сфере непосредственного производства товаров может, таким образом, ориентироваться на производство и поставку на рынок традиционных или инновационных товаров. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме включает в себя инновационный процесс. Приводимое выше деление типов предпринимательской деятельности основывается на убеждении, что производство и поставка на рынок традиционных товаров осуществляется также с использованием каких-то новых методов или приемов, связанных с организацией производства, техническими элементами производства или изменениями качественных характеристик производимого товара.

В коммерческом предпринимательстве предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю, покупателю. В таком предпринимательстве прибыль образуется путем продажи товара по цене, превышающей цену приобретения. Отметим, что если товар приобретается на законных основаниях, то торгово-коммерческое предпринимательство не следует называть спекуляцией и на этом основании осуждать. Только когда наблюдается противозаконная, с нарушением правил торговли перепродажа, можно говорить о запретной, преступной спекуляции.

Финансовое предпринимательство есть особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги и ценные бумаги, продаваемые предпринимателем покупателю или

предоставляемые ему в кредит.

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. 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.

Лица (юридические или физические), представляющие интересы производителя или потребителя (а часто и действующие от их имени), но сами не являющиеся таковыми, называются посредниками.

Предпринимательская активность в сфере посредничества позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая посреднику функции по продвижению товара к потребителю. Кроме того, включение посредника в отношения между производителем и потребителем существенно сокращает срок оборачиваемости капитала, а значит, повышает прибыльность производства.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю имущества, ценности, жизни за определенную плату компенсацию возможного ущерба в результате непредвиденного бедствия. Страхование имущества, здоровья, жизни есть особая форма финансово-кредитного предпринимательства, заключающаяся 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.

## **Список использованной литературы**

1. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство М. ИНФРА-М, 2006
2. Мягков П., Фесенко Е. Малое предпринимательство: государственная поддержка обязательна. М.- 2008.
3. Оноприенко В.И. "Малые предприятия: Опыт, проблемы" М.: Профиздат, 2008
4. Серегин А.С. "Эффективность малого бизнеса". М.: Экономика, 2007

5. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления. "Российский экономический журнал", 2005 N 18
6. Новости Малого Бизнеса. Электронный журнал. Выпуск №44 от 02.11.06
7. Разумнова И. Мелкие предприятия в промышленности США. Ж. "Проблемы теории и практики управления", 2007 N 57
8. Шахмалов Ф. Малое предпринимательство в системе рыночных реформ: проблемы роста или выживания. Ж. "Вопросы экономики", 2006 N 3
9. Шулятьева Н .А. Малый бизнес в условиях рынка. Ж. "Деньги и кредит", 2008, N 1