

image not found or type unknown



Как следует из учебника обществознания, предпринимательство - это деятельность, осуществляемая лицом на свой страх и риск, от своего имени, под свою имущественную ответственность, направленная на производство товаров и услуг и имеющая своей основной целью получение прибыли.

Основными компонентами для формирования устройства данного вида деятельности является мотив, заключающий в себе стремление к получению дохода, извлечению прибыли. Но данный мотивы не является самоцелью и не является конечным. Не вся предпринимательская деятельность осуществляется ради личного потребления, напротив, она противостоит всякого рода гедонизму. Я считаю, что предпринимательство по своей сути не только стратегическая, но творческая деятельность с высокой степенью автономности в принятии решений. Другими словами, предпринимателя увлекает сам процесс стремления к независимости и самореализации. И, деньги (как доход) – это критерий успеха, который демонстрирует, насколько хорошо реализован изначально задуманный предпринимательский проект. Также эти деньги выступают средством обеспечения социального признания со стороны общества и повышения деловой репутации предпринимателя.

Рассмотрев основополагающие понятия, хочу перейти к основным факторам предпринимательской деятельности.

Успех предпринимательства зависит в значительной мере от избранной сферы деятельности, стратегии и тактики управления. Перед тем, как создать своё собственное предприятие, предпринимателю необходимо выбрать ту сферу деятельности, в которой он сможет добиться высоких результатов, учитывая при этом возможности вложения. Также предпринимателю желательно иметь «запасной» вариант сферы, так, чтобы в случае неудачи не потерять предприятие. Но по отдельным видам деятельности необходимо иметь лицензию.

Большим успехом пользуются следующие сферы деятельности:  
инновационное предпринимательство, оказание различных услуг (организация свадеб и других праздников, деловые услуги, ремонт автомобилей), производство продуктов питания, техники, мебели, строительных материалов, одежды.

Лучшим вариантом предпринимательства, как я выяснила, является сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать потребителей.

Так, производство продуктов питания и их торговля являются актуальными в любые времена. Как бы не складывалась политическая, социальная обстановка, люди нуждаются в первую очередь в удовлетворении своих естественных потребностей, в том числе и в питании. Большую прибыль приносят предприятия по производству продуктов первой необходимости: хлеба, овощей, фруктов, мяса, молочных продуктов, муки, сахара, яиц, соли.

Предложение должно быть не только востребованным, но и уникальным, интересным потребителю. Для привлечения внимания необходимо создавать различные акции и распродажи – люди с небольшими финансовыми доходами (основная часть населения Российской Федерации) реагируют на них с повышенным вниманием).

Привлечёт внимание потребителей и введение в предпринимательскую деятельность каких-либо инноваций.

Например, существуют кафе, где цены такие же, как и в остальных подобных заведениях данного района, однако, помимо заказанного вами напитка прилагается бесплатное печенье, а также бариста рисует на кофейной пенке картинку корицей или же тёмным шоколадом. И, естественно, что большинство посетителей предпочтут это кафе всем остальным.

Для успешной предпринимательской деятельности необходимо также учитывать эластичность спроса.

Это понятие, характеризует степень реакции спроса на действие какого-либо мотива.

Различают следующие виды такого спроса:

- эластичность спроса по доходу (эластичность спроса по доходу позволяет измерить процентное увеличение спроса вслед за тем или иным изменением дохода);
- эластичность спроса по цене;
- перекрестная эластичность спроса;

Как же влияет эластичность спроса на предпринимательскую деятельность?

Если спрос эластичен и производимый товар или услугу можно заменить, то бизнесмен должен задуматься о снижении цены, что приведёт к большему доходу на основе увеличения массы продаж.

Примером может служить сезонное снижение цен на сельскохозяйственные товары. В такие времена года, как лето и осень, предложение на фрукты и овощи и спрос на неквалифицированный труд возрастает, что в свою очередь увеличивает конкуренцию. Данная ситуация заставляет предпринимателя снижать цену. Только так он может продать больше товара, что принесёт ему больший доход.

Помимо всех вышеуказанных факторов успешности предпринимательской деятельности, важную роль в достижении успеха играет и сам предприниматель, его знания, деловые качества, интуиция.

Но каким же должен быть предприниматель, чтобы добиться желаемого результата?

Успешный предприниматель – это лидер своего коллектива, который не боится брать на себя ответственность.

Предприниматель должен обладать целым рядом самых разнообразных навыков и способностей. Невозможно уметь и знать все на свете, однако, успешный предприниматель знает, когда и к кому обратиться за помощью.

По моему мнению, предприниматель должен иметь следующие черты характера:

- Свободное от стереотипов мышление;
- Работоспособность, граничащую с трудоголизмом;
- Высокий уровень самодисциплины;
- Обаяние, харизму;
- Развитый интеллект;
- Навыки общения, включающие в себя грамотную речь, умение завести и поддержать беседу, и т.д.;
- Склонность к риску;
- Стойкость и терпение;
- Доброту и щедрость;
- Честность и справедливость;

Предприниматель должен уметь креативно мыслить. В условиях конкуренции потребителя необходимо постоянно удивлять, предлагая что-то новое. Не обязательно создавать новый продукт, можно только добавить, усовершенствовать товар.

По моему мнению, предприниматель должен совмещать в себе и способность к риску (в какой-то степени черты авантюризма), и осторожность (прогнозировать и предвидеть какие-либо события в сфере финансов и экономики).

В данном исследовании мною рассмотрены основополагающие факторы успешной предпринимательской деятельности. Но, кроме указанных элементов, следует иметь в виду и прочие немаловажные факторы, к примеру, политическую обстановку внутри и за пределами страны, предоставление поддержки субъектам предпринимательства на местном, областном или федеральном уровнях власти, экономические кризисы, рост или спад инфляции, условия конкуренции, личностные качества и прочее.

Данная работа направлена на то, чтобы показать, что успешная предпринимательская деятельность во многом зависит от того, насколько предприниматель сумеет использовать свои знания, умения, интуицию.

Но ни один предприниматель не добьётся успеха, если он не будет помнить о том, что предпринимательство – основа не только его личного благополучия, но и благосостояния всего народа, государства. Ведь, развиваясь в том или ином сегменте рынка, индивидуальный предприниматель создает рабочие места, посредством перечислений денежных средств в Пенсионный фонд Российской Федерации обеспечивает стабильную пенсию гражданам, выплачивая налоги, тем самым увеличивая поступления в бюджет. Чем выше уровень жизни населения, тем больше у него потребностей, а следовательно шире поле для предпринимательской инновационной деятельности.