

Виды и формы бизнеса

Основные вопросы темы

- Что такое бизнес?
- Зарождение отечественного бизнеса.
- Виды бизнеса.
- Формы бизнеса.

Бизнес (предпринимательство) – экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Русское слово «предпринимательство» и иностранное слово «бизнес» означают « хозяйственное дело и деловые отношения между его участниками»

В воображении многих россиян бизнес представляется легким и большим заработком без трудовых усилий. В реальности это очень трудное и хлопотное дело , груз забот ложится на плечи предпринимателя, который может не получить выгоду или даже потерять то , что имел.

КОНСТИТУЦИЯ РФ

статья 34

«Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской ... деятельности»

Закончите предложение

- **Личные качества бизнесмена – это...**
- **Человек занимается бизнесом,
потому что ...**

ВИДЫ БИЗНЕСА

- **Производственный бизнес**
- **Торговый бизнес**
- **Финансовый бизнес**
- **Страховой бизнес**

Производственный бизнес – это производство товаров, выполнение строительных работ, транспортировка грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, выпуск печатной продукции.

Схема производственного предпринимательства следующая: предприниматель приобретает либо арендует основные средства – помещения и оборудование, закупает оборотные средства – материалы и комплектующие, привлекает рабочую силу, приобретает, получает необходимую информацию, осуществляет производство.

Выпущенный в результате производства товар продается предпринимателем непосредственно потребителю, либо торговому посреднику. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы производство окупилось, чтобы вырученный от продажи товара доход превысил расходы, включая налоги.

Торговый бизнес.

Одной из традиционных и самых популярных сфер бизнеса в России всегда была торговля. Торговля стара как мир. Первые упоминания об отечественных купцах найдены в древнерусских летописях ещё X века. Занятия торговлей считалось делом, необходимым обществу, и почётным поприщем, способным принести славу торговому человеку или погубить его честь. Новгородцы Сотко Сытин и Гюрата Роговин стали знаменитыми людьми благодаря тому, что в качестве предпринимательской деятельности они избрали торговлю, которая на протяжении веков была и куском хлеба, и источником обогащения, и средством объединения русских земель и налаживания связей с соседними государствами. В 1724 году вышло в свет сочинение торгового человека Ивана Посошкова "О скудости и богатстве", в котором он писал: "Торг – дело великое! Купечеством всякое царство богатится, а без купечества никакое и малое государство быть не может». Прошло немало лет, а слова эти не потеряли своего значения и сегодня. От мала до велика все россияне меняют шило на мыло и при этом из сил выбиваются, чтобы еще и копейку заработать. Все мы, и стар, и млад, выступаем то в роли продавца, то в роли покупателя, но для некоторых торг стал делом жизни и тем самым шансом получить выигрышный билет в лотерею на удачу. Торговый бизнес является сегодня наиболее привлекательным для многих россиян, т.к. открывает возможность получить прибыль быстрее и проще. В действительности этот бизнес требует много усилий, забот и риска.

Финансовый бизнес – выражается в оказании финансовых услуг и представлен, в основном, банками.

Многие функции современных банков известны ещё с древности. Дошедшие до нас письменные источники древнего Вавилона свидетельствуют о широком распространении ссуд под проценты. Менялы из греческих городов – государств (около 700 г. до н.э.) принимали вклады и давали ссуды под залог имущества. Однако лишь в 11-14 в.в., когда в Западной Европе наблюдался значительный рост населения, производства и торговли, банковская деятельность оживилась и стала играть важную роль в жизни общества.

Банк (от итал. *banco* — лавка, стол, на которых менялы раскладывали монеты) — финансово – кредитное учреждение, основной функцией которого является оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам. В соответствии с российским законодательством, банк имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц, размещать эти средства от своего имени на счетах, открывать и вести банковские счета юридических и физических лиц. Эти операции банк осуществляет на основании лицензии (специального разрешения) Центрального банка Российской Федерации. Для того, чтобы получить лицензию, банк должен иметь уставной капитал.

Считается, что основным источником доходов банка является доход получаемый от разницы между процентами по вкладам в банке (депозитам) и процентами по кредитам. Дополнительно банки зарабатывают комиссионные на конвертации валют, услугах по проведению платежей, сдачи в аренду банковских сейфов для хранения ценностей, других дополнительных услугах.

Страховой бизнес. Экономическая сущность страхования состоит в предоставлении страховой защиты. Страховую защиту можно объяснить как двустороннюю реакцию человечества на возможные опасности природного, техногенного, экономического, социального, экологического и другого происхождения. Страховые компании рассчитывают вероятность того, что произойдёт какое-то событие (пожар, землетрясение, несчастный случай и т.д.) Это позволяет подсчитать, сколько всего потребуется заплатить тем людям, которые могут пострадать в результате перечисленных несчастий. Затем они добавляют некоторую сумму на покрытие административных расходов и прибыль. Полученная общая величина делится между людьми в соответствии с тем риском, которому подвергается каждый. Эта доля, или страховой взнос, платится в общий фонд и покрывается суммой страховки. Есть обязательное страхование (например, транспортных средств) и добровольное страхование (например, имущества, жизни и проч.).

Основные мировые организационные формы бизнеса, их преимущества и недостатки

Форма предпринимательства	Преимущества	Недостатки
Индивидуальное (единоличное владение)	<ul style="list-style-type: none"> • Легко учреждать и регистрировать • Вся прибыль принадлежит собственнику и облагается подоходным налогом • Полная свобода действий • Возможность реализовать свои предпринимательские способности 	<ul style="list-style-type: none"> • Полная единоличная ответственность предпринимателя • Ограниченность капитала • Незначительные объемы производства и широкий ассортимент продукции • Необходимость самостоятельного управления фирмой
Партнерство (общество)		
а) полное	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение финансовых ресурсов фирмы • Легко учреждать и регистрировать • Распределение обязанностей по управлению фирмой 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость реорганизации и переоформления документов в результате смерти или ухода одного из партнеров • Возможность конфликтов между партнерами • Партнеры несут неограниченную ответственность
б) с ограниченной ответственностью	<ul style="list-style-type: none"> • Партнеры рискуют только тем капиталом, который они инвестировали в фирму 	<ul style="list-style-type: none"> • Партнеры, чья ответственность ограничена частью вложенного капитала, не принимают участия в управлении фирмой • Отсутствие публичной отчетности
Корпорация	<ul style="list-style-type: none"> • Аккумуляция значительных капиталов • Ограниченная ответственность акционеров • Стабильность фирмы при смене владельцев акций • Возможность использования труда наемных менеджеров 	<ul style="list-style-type: none"> • Значительные затраты и трудности в процессе организации • Значительные ограничения со стороны государства • Вероятность злоупотреблений со стороны владельцев контрольного пакета акций • Двойное налогообложение (на прибыль фирмы и на личные доходы владельцев)

Домашнее задание

Проект по плану:

1. Выбрать направление бизнеса
2. Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз для бизнеса
3. Выбор наилучшего курса для достижения цели — задача стратегии
4. Запланированные мероприятия и работы связаны с затратами

См. пример

В нашей стране сегодня активно развиваются самые разные сферы бизнеса. Но, несмотря на это есть такие отрасли, куда частные предприниматели практически не заглядывают по разным причинам.

Один из таких видов бизнеса – недорогая **прачечная самообслуживания**. К сожалению, в России такой бизнес практически не развит.

В этой отрасли даже нет конкуренции, которая могла бы заставить искать новые формы обслуживания и повышать его качество. Фактор популярности недорогих прачечных в Европе – это высокая стоимость воды и электроэнергии. Жителям зарубежным стран гораздо дешевле отнести белье в прачечную, чем стирать его дома.

Решившись на открытие такого бизнеса, в первую очередь следует определить, где прачечные будут особенно успешными. Хорошо разместить недорогую прачечную близ крупных университетских центров, где всегда много иногородних студентов, которые живут в общежитиях. В частности, такие эксперименты прекрасно зарекомендовали себя в Санкт-Петербурге и Москве.

Да и вообще, в любом районе, где расположены общежития и гостиницы, недорогие прачечные будут очень популярны и востребованы. Таким образом, со временем можно наработать обширную клиентскую базу, и получать значительную прибыль в результате оказания таких услуг.

Достаточно много затрат нужно отправить на рекламу и создание позитивного имиджа. Перед предпринимателем стоит очень сложная задача. Он должен всеми возможными способами показать потенциальным клиентам, что у них есть возможность воспользоваться услугами недорогой и при этом качественной прачечной, что такая услуга действительно существует и она вполне реальна в современных условиях. Именно потому предприниматели сначала направлены на то, чтобы привлечь внимание студентов, потому что они легко восприимчивы к новшествам в самых разных сферах.

В таком помещении должна быть качественная проводка с отличными характеристиками мощности и напряжения. Иначе техника может давать сбои в работе, и прачечная тогда получит шаткую репутацию ненадежного заведения. Кроме того, помещение, где будет расположена прачечная, обязательно должно отвечать всем нормам пожарной безопасности, и иметь необходимые для работы сертификаты и лицензии.

Затем следует решить вопрос с техникой. Между такой техникой из разных стран мира есть существенные различия и в стоимости, и в качестве оборудования. Эксперты, которые знакомы с ситуацией на этом рынке, утверждают, что около 80 процентов первоначальных инвестиций – это вложения в приобретение машин и прочего сопутствующего оборудования. Экономить на технике для оснащения прачечных категорически запрещается, ведь бизнес на дешевой технике заранее обречен на неуспех.

Персонал для недорогих прачечных не обязательно должен обладать высокой квалификацией. Работа здесь не специализирована, и потому любой человек, имеющий самые общие навыки, сможет заниматься обслуживанием населения в прачечной. Главное, чтобы сотрудники были ответственными, серьезными, дисциплинированными.

Срок окупаемости такого бизнеса в современных российских реалиях составляет от года до двух лет, в зависимости от того, где расположена прачечная и насколько она раскручена. Если спустя два года предприниматель понимает, что бизнес не окупился, то необходимо подумать о том, чтобы закрывать предприятие, потому что оно будет считаться невыгодным. Бизнес по организации недорогих прачечных