**Лекция 5. Классификация и выбор предпринимательской деятельности**

**Задание. Законспектировать лекцию. ( то, что написано курсивом – просто прочитать. В конце лекции выполнить задание по последнему вопросу)**

**По виду или назначению** предпринимательская деятельность может быть:

* производственной
* коммерческой
* финансовой
* консультативной (консалтинговой)

**Производственная деятельность** – это производство продукции, товаров, выполнение строительных и сельскохозяйственных работ, транспортные операции, операции связи, научно-техническая и инновационная деятельность.

*Этот вид предпринимательской деятельности считается наиболее сложным и затратным, поскольку для его осуществления необходимы основные и оборотные средства, наемные работники. Могут понадобиться работы или услуги сторонних организаций.*

**Коммерческая деятельность***–* это операции и сделки по купле-продаже товаров и услуг, а также товарные биржи.

*Предприниматель занимается не производством товара, а только его реализацией. Прибыль образуется за счёт разницы между выручкой и затратами на реализацию и часто составляет от 20 до 30% рентабельности и выше*

Товарная биржа представляет собой разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров.

*На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным правилам.*

*Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с его помощью, с учетом изменения спроса и предложения, выявить реальные рыночные цены.*

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, метел, нефть, лес и т.п.)*Подобные фирмы действуют на протяжении многих лет во всех экономически развитых странах.*

*Классические примеры:*

* *Лондонская товарная биржа (металлы)*
* *Ливерпульская (хлопок)*
* *Сингапурская (каучук) и пр.*

*Помимо проведения обычных торговых операций с фактическими поставщиками товаров на товарных биржах практикуется заключение так называемых фьючерсных сделок****(****это сделки, предполагающие уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки).*

**Финансовая деятельность**– банковская, страховая, лизинговая, а также деятельность на фондовых биржах.

ФД является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продаживыступает специфический товар: деньги, валюта͵ ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), ᴛ.ᴇ. происходит продажа одних ценных бумаг на другие по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

*Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов.*

**Фондовые биржи**- это организованный и регулярно функционирующий рынок по купле- продаже ценных бумаг на аукционной основе.

Все они могут функционировать раздельно или вместе (например, производственно-коммерческая деятельность и т.п.). Каждая из них в отдельности самостоятельная и имеет свои особенности и в тоже время неразрывно связаны между собой. От их сочетания зависит эффективная работа предпринимателя.

**Консультативная (консалтинговая)**

*Слово "консультант" происходит от латинского - советующий. Под этим словом понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг.*

Менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

1. выявление проблем (диагностика);
2. разработка решений, проекта;
3. осуществление решений, проекта.

*Заключительный этап в зависимости от объема проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Иногда контакты с клиентами могут быть и многолетними.*

**Методы консультирования.** Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известны и применяемы три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

**( Найти и расписать 3 вида консультирования).**