

## *Видове предприемаческа дейност*

В различните отрасли предприемачеството има своите особености и се отличава по съдържание и технология на действие. Дори видът на стоките и услугите, с които се занимава предприемачът, и начинът на тяхното придобиване въздействат върху характера на бизнеса. Например, една е ситуацията, когато предприемачът произвежда продукцията, друга – когато препродава готова стока, и трета – когато нито произвежда, нито търгува, а само посредничи.

Формите на предприемачеството зависят и от това, дали предприемачът действа сам или в съдружие с други предприемачи, дали използва за своята дейност само собствено имущество или привлича и чуждо, дали използва само личен труд или привлича и наемен труд.

В зависимост от съдържанието на предприемаческата дейност и нейната връзка с основните стадии на възпроизводствения процес, се разграничават следните *видове предприемачество*: производствено, комерсиално, финансово, застрахователно, посредническо.

Основа на *производственото предприемачество* е производството от всякакво естество – материално, интелектуално, творческо. То се отнася към най-необходимите и едновременно най-сложните видове бизнес. Производственото предприемачество не води до бърза печалба, както другите видове бизнес, и поради това не е така привлекателно за стартиране в бизнеса. В основата на производствения бизнес лежи изготвянето на материални и духовни ценности и блага. Към този вид бизнес се отнасят строителните работи, транспортните превози, комуникационни и битови услуги, информационно обслужване и много други.

В *комерсиалното предприемачество* бизнесменът е в ролята на търговец, продаващ готови стоки, придобити от други лица. Тук се вижда взаимовръзката между бизнеса в сферата на производството и в сферата на обръщението. Следва да се отчита, че не винаги активната страна е била свързана с производството. Много често търговията е откривала търсенето на стоки и по този начин е мотивирала производствения бизнес.

Схемата на търговското предприемачество е съществено по-проста от производственото предприемачество. Предприемачът купува стока, обикновено от производителя, плаща за нея и я продава, като правило без допълнителна обработка на купувача. Така че основен фактор на предприемачеството за търговеца е самата стока. Разбира се, и в търговията са необходими основни средства и работна сила, но мащаба на потребностите от тези фактори и тяхното влияние върху крайния резултат са несравнимо по-малки от производственото предприемачество.

Стоката се купува обикновено по цени на едро, а печалбата за предприемача се формира за сметка на продажбата на стоката по цени, по-високи от цената на закупуването. Независимо от достатъчно простата схема на сделката “стока – пари” при продажбата и “пари – стока” при покупката, картината на търговския бизнес е достатъчно сложна. Този вид предприемаческа дейност включва търсене, закупуване на стока от конкретен тип, осигуряване на нейното съхранение, транспортиране до мястото за търговия, продажба и често след продажбено обслужване на купувача (например, гаранционно обслужване). Самият процес на търговията предполага и документално оформяне на сделката.

Търговското предприемачество е привлекателно от гледна точка на възможността да се продава стоката по-скъпо, отколкото цената, за която е купена, и да се получи висока печалба.

*Финансовото предприемачество* е особен вид комерсиално предприемачество, при което в качеството на предмет на покупко-продажба са парите, чуждестранната валута и ценните книжа, продавани на купувача или предоставянето им във вид на кредит.

Финансовото или както още се нарича финансово-кредитното предприемачество по своята същност е продажба на едни парични средства срещу други, в частност днешни пари за бъдещи, по други цени, което и осигурява получаването на печалба. Кредитното предприемачество предполага привличане на парични влогове срещу определена лихва. Привлечените пари се предоставят в заем на купувачите на кредити срещу определен лихвен

процент, по-голям от лихвения процент на депозита. Разликата между тези лихвени проценти е източник за печалба на кредитора.

*Застрахователното предприемачество* се състои в това, че предприемачът гарантира на застрахования, срещу определена сума, компенсация от възможен ущърб на имущество, ценности, живот в резултат на непредвидими обстоятелства. Опитът доказва, че при рационални съотношения между размера на застрахователните вноски и застрахователната сума и при отчитане вероятността за възникване на застрахователно събитие, от остатъчните суми се образува доходът на предприемача. Следва да се отбележи, че застрахователните компании се стремят да минимизират сумите, изплащани като компенсации за загуби, понесени от застрахования.

Друг особен вид предприемачество е *посредничеството*. Доколкото този вид бизнес се доближава и явява съставна част на другите видове предприемачество, уместно е да се говори за посредничество в производствената, търговско-комерсиалната, финансово-кредитната сфера. Посредничеството се характеризира с това, че предприемачът не произвежда стоки, не търгува с тях или с ценни книжа, не дава кредити, а само оказва посреднически услуги. Той способства за осъществяване на сделката, обединявайки в общата цел на предприемаческата операция производителя или продавача на стоката с купувача.

Посредникът влиза в контакт с производителите или притежателите на стоки и услуги и получава от тях информация за наличността и условията за реализацията на техните стоки. Тази информация като фактор за посредническото предприемачество има цена, обаче, доколкото продавачът е заинтересован от продажбата на стоката, обикновено не изисква заплащане. Сведенията се предават от посредника на купувача, и едновременно от купувача постъпва информация за намеренията му да придобие стоката. За получаването на такава информация купувачът също има право да поиска определена цена от посредника. Обаче, понеже и купувачът е заинтересован от придобиването на стоката, обикновено и той не иска заплащане за нея. И, в крайна сметка, кръгът се затваря – посредникът съобщава на продавача за намеренията на купувача, което е достатъчно да се сключи сделката по покупко-продажбата. В случая, ако сделката е реализирана, посредникът е в правото си да получи парично възнаграждение както от продавача, така и от купувача. Такова възнаграждение той може да получи и при провалена се сделка, ако това е фиксирано в условията на договора между страните. По този начин, същността на предприемачеството от този вид е в това, че посредникът препродава информация за продажба и покупка на стоки на две заинтересовани страни. Това е своеобразна информационна услуга. Посредникът – бизнесмен получава своя дял от печалбата за това, че е открил и срещнал нужните хора, явявайки се координатор по сделката, макар и ролята му да е достатъчно второстепенна. Рискът при посредничеството е доста голям. Страните могат всеки момент да се откажат от заплащане на услугата на посредника, ако това не е фиксирано и юридически оформено в съответно споразумение.

*Всички изброени видове предприемаческа дейност са тясно свързани помежду си.*