

УДК 330.564.22

ЕСЛИ ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ
ЭГЕР СИЗ ИШКЕР БОЛУҢУЗ КЕЛСЕ ...
IF YOU ARE GOING TO BECOME AN ENTREPRENEUR...

*Момбаева Ф.С. – преподаватель экономики
Кочкор-Атинский колледж ЖАГУ, г.Кочкор-Ата, Кыргызстан
Farida_1410@mail.ru*

«Пример собственных достижений – лучший дар, какой только человек может преподнести окружающим».

ЭЙН РЭНД

Аннотация: Твердо помните, что никто не будет работать с вами ради вашего успеха. Каждый человек будет работать исключительно ради своего интереса.

Аннотация: Сиздердин ийгилиги үчүн эч ким силер менен бирге иштебейт деп бекем эске ал. Ар бир адам өзүнүн кызыкчылыгы үчүн гана иштейт.

Annotation: Syn hard remember no one not without lie function for hack your advance. Syn people lie function exclusively particular own interest.

Ключевые слова: предприниматель, маркетинг, менеджмент, конкуренция, бизнес, коммерция, профессионал, финансы, кризис, компания.

Ачкыч сөздөр: ишкер, маркетинг, жетекчилик, мелдеш, ишкердик, соода, кесиптик, каржы, кризис, компания.

Key words: businessman, marketing, management, competition, business, finance, commerce, professional, a crisis, company.

Если вы собираетесь стать предпринимателем, то прежде всего необходимо четко себе представить: а чем собственно, вы будете заниматься, т.е. в чем особенности предпринимательской деятельности, ее отличие от других видов экономической деятельности. Ибо по словам Марка Твена, кто не знает, куда направляется, очень удивится, попав не туда.

В обыденном представлении предпринимательская деятельность часто отождествляется либо с коммерцией, либо просто со спекуляцией. Предпринимательскую деятельность также иногда называют бизнесом. Несмотря на то, что на деле границы между всеми этими понятиями весьма прозрачны, экономисты дают вполне четкие определения каждому из этих видов деятельности.

Предпринимательская деятельность – это организация, соединение факторов производства (ресурсов) для создания продукции или услуг, удовлетворяющих потребности людей, с целью получения материальной выгоды.

Коммерческая деятельность (коммерция) является либо составной частью любой предпринимательской деятельности. Ее снабженческо-сбытовой функцией (в любой фирме есть коммерческий отдел), либо особой формой предпринимательства (в торговле, а не в сельском хозяйстве или, скажем, в банковской сфере).

Понятие «производственная деятельность» («производство») также используется для обозначения важнейшей части предпринимательской деятельности (производство товаров и услуг, как материальных, так и нематериальных, банковских, торговых и т.д.). Вместе с тем не любое производство означает предпринимательскую (например,

выращивание моркови на личном огороде для себя – производство, но не предпринимательская деятельность).

Под спекуляцией обычно понимают экономическую деятельность, направленную на получение материальной выгоды, но не связанную с созданием какой-либо продукции или оказанием услуг. Например, биржевая игра на разнице курсовой стоимости бумаг или валюты – типично спекулятивная деятельность.

Понятие «бизнес» - наиболее всеобъемлющее: это любой вид экономической деятельности, приносящий материальную выгоду (и предпринимательская деятельность в сфере экономики, и спекуляция, и даже незаконные виды деятельности, такие, как наркобизнес или мошенничество). Однако, когда экономисты употребляют термин «бизнес», они, как правило, подразумевают законную предпринимательскую деятельность.

Некоторые экономисты, например Й.Шумпетер, главным в предпринимательской деятельности считают новаторство, т.е. создание нового продукта, внедрение новых технологий, освоение новых рынков сбыта и источников сырья. Однако эта точка зрения многими экономистами не разделяется, так как сужает круг предпринимателей: ни антикварный магазин, ни аптека, ни булочная в этом случае не относятся к предпринимательской деятельности. Новаторство – это скорее одно из условий успешной предпринимательской деятельности, а не определяющая черта.

Если рассматривать предпринимательскую деятельность в историческом плане, то она предстает перед нами как специфическая форма производства, его организация в условиях рыночной экономики. Ни в натуральном хозяйстве, ни в плановой экономике предпринимательской деятельности не существует, хотя имеется и производство, и новаторство, и удовлетворение потребностей. В натуральном хозяйстве продукция создаётся для удовлетворения собственных потребностей, в плановом же хозяйстве целью является выполнения плана, а не увеличение материальной выгоды. Предпринимательство невозможно без рынка, точно так же, как и рынок не может существовать без предпринимательства.

В рыночной экономике, где люди свободны в принятии экономических решений, в своем экономическом поведении, предпринимательская деятельность неразрывно связана с конкуренцией.

Конкуренция предпринимателей – это соперничество между предпринимателями за лучшие условия производства (например, более дешевые ресурсы) и сбыта товаров (привлечение как можно большего количества потребителей).

Поэтому предпринимательская деятельность всегда связана с определенным риском и материальной ответственностью предпринимателей за возможные неудачи и провалы, т.е. за результаты тех или иных экономических решений. Зато в случае удаи предприниматель вознаграждается и прибылью, и экономической властью на своем рынке.

Итак, основные предпринимательские функции состоят в следующем:

организация производства и управление;

взятие на себя риски и материальной ответственности за результаты;

принятие экономических решений, экономическая власть.

Другими словами, классический предприниматель – это человек, который организовал какое-либо производство на свои или заемные средства, рискующий своим «карманом» и имеющий право единолично распоряжаться своим предприятием и его деятельностью. Классический предприниматель – это одновременно и собственник, и организатор, и управляющий.

Типичный «портрет» предпринимателя менялся исторически.

Сначала это был купец, так как именно с торговли когда-то начиналось предпринимательская деятельность (обратите внимание, что в России в 90-е годы возрождение рыночных отношений также началось с бурного развития торговли). Затем, в XVIII и XIX вв., экономисты рисовали портрет «хозяина», работодателя, капиталиста, владельца индивидуального предприятия, фабрики, мануфактуры (например, хорошо известные в России Демидовы, Морозовы, Строгановы).

Сегодняшний образ предпринимателя – это чаще всего «групповой портрет», где основные предпринимательские функции закреплены за разными людьми. Например, в акционерном обществе риск берут на себя владельцы акций, предоставляющие денежные средства; организаций производства и управления осуществляются менеджерами, а экономические решения принимаются советом директоров.

Разделение функций собственности и управления привело к появлению новой категории людей – менеджеров (наемных управляющих) и новой области экономической деятельности – менеджмента.

Менеджмент – это организация предпринимательской деятельности и выработка экономической стратегии фирмы, а также организация конкретного управления.

Современная концепция менеджмента (т.е. стиля управления) делает ставку на стимулирование работников не методом «кнута и пряника», а через поощрение инициативы, творчества и даже гордости за принадлежность своей фирме. Именно человек с его способностями и энергией признается главным условием успеха предпринимательской деятельности.

В современной экономике изменился не только образ предпринимателя и стиль управления, но и представление о цели предпринимательства деятельности. Сегодня многие экономисты и бизнесмены утверждают, что основная цель предпринимательства – не только материальная выгода, сколько постоянство и стабильность фирмы, обеспечиваемые заботой о потребителе и научно-техническими новшествами.

Такой «альтруизм» современных предпринимателей обусловлен изменением рыночных условий. В конце XIX – начале XX вв. эпоха свободной конкуренции сменился эпохой массового производства. Массовое производство насытило рынки и соответственно обострило конкуренцию за покупателя. Примерно с середины 30-х годов XX в. На смену массового производства пришла эпоха сбыта, активная борьба за потребителя, рекламы, изучения спроса. Появилась концепция предпринимательской деятельности, получившая название маркетинг.

«Маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса и товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена».

Мир изменился! РОБОТЫ заменяют человека и все больше количество людей остаются без работы. Например, в Америке роботы уже шьют одежду и обувь и вьетнамцы теперь не могут конкурировать на их рынке и остаются без работы, так же один робот в Макдональдс делает 350 Гамбургеров в час, роботы заменяют уже бухгалтеров и юристов, а компания apple заказала сейчас 2 000 000 роботов, которые будут собирать их продукцию, а значит 2 000 000 китайцев потеряют работу скоро.

Мир изменился уже, а многие люди к нему вообще не готовы. Наша система образования отсталая, она не готовит наших детей к реальной жизни, в современном мире! Совет: «Иди в школу, хорошо учись, поступи в университет, ищи надежную, высокооплачиваемую работу», это самый опасный совет сегодня, пятьдесят лет назад это был хороший совет, но сейчас надо давать другие советы, учить детей и взрослых финансовой грамотности, изучать технологии, интернет, становиться предпринимателем. Надо осознать, что пора действовать по новому.

Сегодня мир погрузился в ужасный финансовый кризис и когда мировая экономика рухнет 97% населения станут совсем нищими, но 3% богатые станут еще богаче.

В китайском языке слово «КРИЗИС» состоит из двух иероглифов. Один означат ОПАСНОСТЬ, а другой ВОЗМОЖНОСТЬ! Будьте готовы к новым возможностям, меняйте свои действия, учитесь, развивайтесь.

В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ НЕТ ЗАСТОЯ, КРИЗИСА ИЛИ Рутины... ПРОФЕССИОНАЛЫ нашего бизнеса в среднем зарабатывают 100 000\$ в месяц и это не предел. Весь мир идет к ЗДОРОВЬЮ И К Богатству И К КРАСОТЕ1!!! Чем быстрее ты прямись для себя новую возможность тем ЗДОРОВЕЕ И БОГАЧЕ И КРАСИВЕЕ будет твоя СЕМЬЯ и ТЫ!!!

Будьте богатыми, здоровыми и счастливыми!
Особенно это будет понятно после обучения Роберта Киосаки! («Бизнес школа», «Квадрат денежного потока», «Бизнес 21-го века»). Это что то! Открылись глаза на многие вещи! Еще раз убеждена, что мы на правильном пути!!!
Будущее за сетевым!!!
Главное ... мы в нужное время... нужной компании... остались нужные действия!!!
Дерзай! Действуй! Достигай!

Список использованной литературы:

1. Вводный курс по экономической теории: учебник для лицеев / Под общей ред. акад. Г.П.Журавлевой, - М.: ИНФРА-М, 1997. - 368с.
2. Шарма Робин Лидер без титула: Современная притча об истинном успехе в жизни и бизнес / Перев. С англ. – М.: ООО Издательство «София», 2013. – 256с.
3. Оюунгэрэл Гомбосурэн Путь к познанию: Современная притча / Оформление и издание на русском языке: «UUDRUG UNGU» ХХК. 88112161/ uudrugungu@yahoo.com.
4. Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе: учебник для Вузов Под ред. Н.Д.Эриашвили. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 255с.
5. Джозеф Мэрфи, «Магическая сила разума», - «Попурри», минс, 2004.