

УДК 339.37

Тихонов Н.Е. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский Государственный Университет

Тольятти (Россия)

ТОРГОВЛЯ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Аннотация: Анализ структурированной системы в сфере торговли.

Ключевые слова: вид, предпринимательство, оптовая торговля, розничная сеть, прибыль.

Tikhonov N.E. student,

1st year, Institute of Finance, Economics and Management,

Togliatti State University

Togliatti (Russia)

TRADE AS AN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY.

Annotation: Analysis of a structured system in trade.

Keywords: view, entrepreneurship, wholesale trade, retail chain, profit.

В современном мире существует множество различных видов предпринимательской деятельности (в дальнейшем - ПД). Один из таких видов – это торговля. Торговля – неотъемлемая часть общественных отношений, в которые включены такие процессы, как производство материальных благ или предоставление услуг населению с целью получения выгоды. Если брать торговлю, как вид ПД, то это целая и обособленная

система в экономике, в которую также входят свои уникальные протекающие процессы. Такое обособленное в отдельную систему связано с тем, что в нынешнее время активно происходит разделение труда, а также меняется характер обращения продуктов общественного потребления. [1]

Затронем торговлю, не как вид ПД, а как отдельная экономическая категория, имеющая свои функции. Чтобы разобраться что из себя представляет именно такая торговля, разберем каждую её функцию. В такой торговле выделяют три главных функции:

1. Удовлетворение потребностей за счет создания уникальных товаров для n-общества (где n-любое);
2. Любой продукт или услуга имеет свою стоимость, поэтому происходит процесс реализации стоимости товара, который позволяет предприятию получить свою выгоду;
3. Торговля в этой категории позволяет воспроизводить рабочую силу, то есть доводить товар или услугу до конечного потребителя для выполнения первой функции.

Экономическая категория торговли составляет фундамент для реализации ПД. Для построения любой экономической системы, которая, в свою очередь, будет уникальна и иметь свои процессы и функции для реализации и получения от этого выгоды, нужно иметь «стартовую точку». [2]

Начнем рассматривать данную категорию торговли с азов. Для этого обратимся к видам торговли и рассмотрим каждый. Выделяют 4 главных вида торговли:

1. Оптовая торговля – самый распространенный вид торговли между крупными организациями. Суть этого вида в том, что

происходит продажа товаров широким ассортиментом, а главное большими партиями;

2. Розничная торговля – популярный вид среди «мелких» организаций, осуществляющих продажу товаров или услуг для бытового или повседневного использования;

3. Мелкооптовая торговля – продажа осуществляется мелкими партиями для розничных сетей;

4. Мелкорозничная торговля – продажа материальных благ через мелкорозничные торговые точки.

Таким образом, мы рассмотрели под какими видами могут взаимодействовать различные организации как между собой, так и с потребителями.

Любые рыночные отношения включают в себя различные формы и виды ПД. Классификация ПД происходит по различным условиям. Выделение в нынешнее время происходит в зависимости от характера целей, которые запланировал сам предприниматель, а также от многих других факторов, такие как: с какой целью вкладывается капитал и какой результат «на выходе» получает инвестор и другие. [3]

Рассмотрим некоторые виды ПД в зависимости от их классификации:

1. Самый распространённый вид, который зачастую выбирают предприниматели – это производственная ПД. В данном виде предприниматель, используя различные средства или инструменты труда, производит конкретные, но в то же время уникальные, материальные блага или ценности с целью их реализации и получения от этого вида ПД прибыли. Производство товаров или услуг происходит в крупных партиях для получения огромной выручки с целью покрытия всех расходов, включая логистику;

2. Коммерческое, или в простонародье – торговое, предпринимательство. Данная категория связана с рынком сбыта товаров или услуг. Цель коммерсантов приобрести уже готовый товар и реализовать его со своей наценкой. Уникальная особенность данного вида такова, что предприниматель выступает посредником, он напрямую связан с производителем и потребителем. Самый простой вариант занять свое место на рынке, так как коммерческо-торговые отношения бывают во всех сферах деятельности, где присутствует процесс обмена товара на свою ценность;

3. Следующий вид ПД – финансово-кредитное предпринимательство. Коммерсант совершает операции по купле или продаже ценных бумаг, национальных денег. Всё с чем коммерсант совершает сделки можно отнести к большой группе – валютные ценности. В современном мире таким специфичным видом предпринимательства занимаются все финансовые организации, такие как: коммерческие банки или финансово-кредитные фирмы;

4. Посредническое предпринимательство. Категория тесна связана с коммерческо-торговым предпринимательством, так как главную роль играет посредник. Посредник, в свою очередь, он же коммерсант, получает выгоду за счет создания «прочных» связей между участниками рыночных отношений. Коммерсант выступает связующим звеном и получает свой процент от совершения сделок;

5. Страховое предпринимательство – страхователь гарантирует страхователю полное возмещение полученного ущерба. Предприниматель в данном случае получает страховой взнос, что и есть прибыль для него, убытки, в свою очередь, наступают только в определенные моменты про совершение определенных событий.

Рассмотрим два вида ПД в торговле, которые связаны с нашей темой:

1. В оптовой сфере. Реализация товара происходит юридическим лицам или ИП, в свою очередь, они приобретают товар для последующей реализации;

2. В розничной сети. Передача товара происходит лично потребителю. Построение отношений с клиентом и получения от него прибыли – центральные элементы данной сферы торговли.

Но в каждой системе есть свои изъяны. В нашем случае это проблемы, связанные с куплей-продажей. Основные проблемы схожи с другими экономическими системами:

1. Схожий ассортимент;
2. Высокая конкуренция;
3. Экономическая озабоченность покупателей;
4. Дефицит времени на выбор;
5. Глобализация мировой экономики и многие другие проблемы, связанные с несовершенством экономической среды того или иного государства. [4]

ПД, как одна из любых форм общественных процессов, позволяет улучшить благосостояние общества, создавая «площадку» для развития талантов любого индивида в предпринимательстве.

Список используемой литературы:

1. Блинов А. О. Малое предпринимательство. М.: Ось-89, 2008.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для студ. Вузов, обуч-ся по спец. «Национальная экономика» и «Менеджмент»: /Бусыгин А.В. М.:ИНФРА, 2007.
3. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия. - М., 2007.

4. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. -М., 2008.