

*МБУК «ЦБС»
Центральная районная библиотека
Методико-библиографический отдел*



Предприниматель

Профессионаграмма

Бирюч 2013

ББК 78.3

П -71

Составитель: Н.А. Верютина,
методист методико-библиографического отдела ЦРБ

Предприниматель: профессиограмма / Центр. районная б-ка,
методико-библиографический отдел; сост. Н.А. Верютина. –
Бирюч: ЦРБ, 2013. – 12 с.

Центральная районная библиотека,
2013

К читателю

В бизнесе необходимы три условия: знания, характер и время.

Оуэн Фельтман

Человек в современном мире постепенно осознает, что появляется все больше людей, способных включиться в новые виды деятельности и профессии. Среди них особое место занимает малое предпринимательство и предприниматель.

Профессия предпринимателя имеет древние исторические корни. Уже в далекие времена наши предки занимались коммерцией: одни люди продавали другим произведенные предметы, продукты (скот, зерно, мех, соль, посуду и многое другое). Позже появилась продажа услуг. Термин «предприниматель» появился во Франции в XVIII веке и обозначал находчивого человека, который реализует свою идею с целью извлечения прибыли.

В настоящее время развитие малого бизнеса – одно из ведущих направлений формирования экономических отношений в России.

Предпринимательской деятельности необходимо учиться постоянно, независимо от возраста, опыта и занимаемого положения. При этом следует учитывать, что успех может быть достигнут лишь усердной и постоянной работой, добросовестным отношением к делу.

Каждый имеет право стать предпринимателем, но не каждый на это способен.

Для обоснованного выбора занятия предпринимательской деятельностью необходимо определить, какими качествами должен обладать предприниматель.

Перспективные идеи и высокая квалификация могут

гарантировать коммерческий успех. Любой предприниматель должен рассчитывать, прежде всего, на себя, уметь принимать самостоятельные решения.

Успешность предпринимательской деятельности зависит также от инициативы, творческой и деловой активности, талантов и способностей тех людей, которые идут на риск, решаясь заняться "своим делом". Предприниматель должен быть творцом, а для этого - быть не только знающим и умеющим, но и думающим.

Не следует забывать, что бизнес это серьезное испытание, которое проверит возможности человека. Поэтому прежде, чем начинать свой бизнес, необходимо убедиться в готовности к этому испытанию, настроиться не столько на быстрый успех и прибыль, сколько на длительный, тяжелый труд. И только после прохождения этих испытаний, придут прибыль и успех.

Для приступающего к созданию своего дела крайне важна адекватная самооценка знаний, навыков, опыта; нужно быть готовым многое постичь, многому научиться.

Давайте рассмотрим понятие предприниматель и познакомимся с некоторыми характеристиками, свойственными профессии.

Характеристика профессии

Предприниматель – лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, частным бизнесом. Гражданин Российской Федерации может быть субъектом предпринимательской деятельности, если он достиг восемнадцатилетнего возраста.

Предпринимательство – это процесс организации, управления и принятия на себя ответственности за любые риски, связанные с ведением собственного бизнеса, а также получение за это соответствующего вознаграждения. Среди немалого разнообразия форм предпринимательства

индивидуальное предпринимательство является наиболее распространенным типом бизнеса.

Предпринимательством занимаются люди разных профессий: не только владельцы торговых точек на рынках, но и хозяева парикмахерских, кафе, фотографы и др.

Процесс предпринимательства состоит из следующих ступеней:

- поиск новой идеи и её оценка;
- составление бизнес-плана;
- поиск необходимых ресурсов;
- управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя – поиск новых идей (от нового промышленного продукта до новой организационной структуры) и их реализация.

Предпринимательство осуществляет в обществе два типа функций: экономическая функция – организационно - управленческая, т.е. деятельность по созданию, поддержанию и развитию организационно-хозяйственной фирмы. Обеспечение общества товарами и услугами, удовлетворение имеющегося спроса и создание нового. Социальная функция – создание рабочих мест, обеспечение занятости населения.

По характеру предпринимательская деятельность разделяется на некоммерческую (не связанную с продажей продукции ради обогащения, т.е. благотворительную) и коммерческую (приносящую доход). В коммерческую входят:

- непроизводственный бизнес – профессиональный спорт, концертная деятельность и т.п.;
- торговый бизнес – на предприятиях торговли;
- бизнес в сфере услуг, например, туристический сервис;
- производственный бизнес – доходное дело на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др.

В структуре предпринимателей выделяют следующие основные слои:

- крупные и средние предприниматели (с регулярным использованием наемного труда);
- мелкие предприниматели (собственники и руководители фирм с минимальным использованием наемного труда или основанных на семейном труде);
- самостоятельные работники.

Предприниматель обеспечивает успех и престиж своего дела не только действиями, но и внешним обликом, одеждой, манерами, культурой служебных документов, речью. Самым важным фактором поведения для достижения успеха являются ваши действия и поведение как человека, которому сопутствует успех.

Организация и условия труда

Нерегламентированный рабочий день, свободный график. Работа связана с постоянными командировками и общением с людьми, при котором решаются организационно - экономические и управленческие проблемы.

Требования к профессиональной подготовке специалиста

Предприниматель должен знать: маркетинг, экономику, социологию, психологию, менеджмент, банковское и биржевое дело, хозяйственные и трудовые дела. Должен знать общеэкономическую ситуацию межличностные отношения, индивидуальные особенности личности, особенности поведения покупателя, методы исследования и прогнозирования рынка и др.

Предприниматель должен уметь творчески мыслить и реагировать на быстро изменяющуюся ситуацию на рынке,

разбираться в факторах, влияющих на принятие решения о сделке, эффективно контактировать с клиентом, определять общую социально психологическую атмосферу, ясно и четко формулировать свои мысли, убеждать, понимать поступки других людей. Правильно оформлять отчетную документацию.

Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности

При отборе кандидатов на коммерсанта - предпринимателя, необходимо учитывать следующие индивидуально психологические качества личности, которые являются профессионально важными качествами данной специальности:

а) мотивационная сфера:

- направленность личности;
- предприимчивость;
- потребность в самореализации своего внутреннего потенциала.

б) интеллектуальная сфера:

- высокий уровень интеллекта;
- аналитические способности;
- подвижность мышления;
- креативность.

в) эмоционально - волевая сфера:

- склонность к риску;
- эмоциональная устойчивость;
- самостоятельность;
- высокий уровень притязаний;
- настойчивость в достижении цели;
- волевая саморегуляция;
- стрессоустойчивость.

г) коммуникативная сфера:

- общительность;
- коммуникабельность;
- организаторские способности.

д) психофизиологическая сфера:

- сильный, подвижный, уравновешенный тип нервной системы;
- большой объем, устойчивость и переключаемость внимания;
- большой объем долговременной и оперативной памяти.

Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности:

- низкая самооценка;
- боязнь неудачи, неуверенность в себе;
- безынициативность;
- неспособность принимать решения;
- конформистское поведение (зависимость от чужой точки зрения, подверженность влиянию извне);
- косность (неумение, нежелание изменяться, изменять поведение под влиянием окружающей среды);
- склонность перекладывать ответственность на других.

Медицинские противопоказания

Работа не рекомендуется людям, страдавшим сердечно - сосудистыми и нервно - психическими заболеваниями, имеющим устойчивые дефекты слуха и речи.

Родственные профессии

Дилер, дистрибьютор, коммерсант, маркетолог, коммерческий директор, менеджер, торговый агент, специалист по маркетингу, брокер, биржевой маклер.

Области применения профессиональных знаний:

- промышленность;
- торговля (компании по оптовой и розничной продаже);
- строительство и сельское хозяйство;
- транспорт и связь (компании по автодоставкам и автоперевозкам);
- медицина и здравоохранение (фармакологические и фармацевтические компании);
- гостиничный и ресторанный бизнес;
- брокерские фирмы,
- банки, страховое дело;
- бизнес в искусстве и т.п.

Уровень образования профессии "Предприниматель"

Для овладения профессией "Предприниматель" необходимо либо начальное, либо среднее, либо высшее профессиональное образование: бизнес - школы, бизнес – колледжи, высшие учебные заведения.

Направления: **ТОРГОВЛЯ, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ.**

Специальности начального профессионального образования:

- Коммерческая деятельность
- Коммерсант

Специальности среднего профессионального образования:

- Коммерция (по отраслям)
- Финансы (по отраслям)

Специальности высшего профессионального образования:

- Технология и предпринимательство
- Коммерция

- Коммерция (торговое дело)
- Экономика и управление на предприятии (по отраслям)
- Бизнес-информатика

Практически все институты и университеты дают возможность получить специальности, которые могут помочь в грамотном ведении предпринимательской деятельности. К предметам, касающимся бизнеса, можно отнести – менеджмент и маркетинг, финансы и кредит, бухгалтерский учет, анализ и аудит.

Список рекомендуемой литературы

В рекомендательный список литературы включены книги, которые помогут в организации собственного бизнеса и успешного его ведения.

В помощь малым предприятиям и индивидуальному предпринимателю. — М.: АйН, 2000. — 64 с.

Абчук В.А. Энциклопедия современного бизнеса / В.А.Абчук. – СПб.: Вектор, 2005. - 639с. - (Академия бизнеса).

Абчук В. 12 шагов к собственному бизнесу / В. Абчук. – М. : Эксмо, 2009. – 400 с.

Альтшулер И. Практика бизнеса. Записки консультанта / И. Альтшулер. – М.: Юнити, 2003.

Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом : учеб. пособие / Ю. П. Анискин. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 160 с.

Белов Г.В. Информационные технологии предпринимательства: учеб. Пособие / Г.В. Белов.– М.: Академкнига, 2005. - 432с.

Бизнес-планы : полное справ. рук. / под. ред. И. М. Степанова. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2001.–240с.

Бочаров В. В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – СПб. : ПИТЕР, 2002. – 286 с.

Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учеб. пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. – М. : Дашков и К, 2008. – 464с.

Волгин В. В. Открываю автомастерскую: практ. пособие / В. В. Волгин. – М. : Дашков и К, 2008. – 185 с.

Волгин В. В. Открываю автомойку : практическое пособие / В. В. Волгин. – М. : Дашков и К, 2008. – 130 с.

Волгин В. В. Мобильный автосервис : метод. пособие / В. В. Волгин. – М. : Дашков и К, 2008. – 198 с.

Галицкая С. В. Деньги. Кредит. Банки : конспект лекций: учеб. пособие / С.В.Галицкая. – М. : Эксмо, 2007. – 336 с.

Гарви М. Ресторанный бизнес для «чайников» / М. Гарви, Х. Дизмор, Э. Дизмор. – И.Д. Вильямс, 2009. – 320 с.

Головань С. И. Бизнес-планирование : учеб. пособие / С. И. Головань. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 320 с.

Долженко Г. П. Туризм в равнинной части юга России. Ростовская, Волгоградская, Астраханская области (ресурсы, история, тенденции) / Г. П. Долженко, С. А. Белорусова. – М. : Мар Т, 2008. – 208 с. – (Туризм и сервис).

Дементьева Е. П. Ресторанный бизнес. Секреты успеха / Е. П. Дементьева. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 256 с.

Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М. :Эксмо, 2010. – 224 с.

Лапуста М. Г. Создание собственного бизнеса : учеб. пособие / М. Г. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 424 с. – (Высшее образование).

Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат. сб./ Росстат. - М., 2009. – 151 с.

Малые и средние предприятия. Управление и организация / под ред. Пихлера Й. Х. – М. : Международ. отношения, 2002. – 280 с.

Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.

Организация предпринимательской деятельности в розничной торговле : учеб. пособие / под общ. ред. Е. Е. Кузьминой. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 431 с. – (Высшее образование).

Предпринимательство: учеб. / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.

Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб. пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2009. – 224 с.

Смагина И. Н. Организация коммерческой деятельности в общественном питании : учеб. пособие / И. Н. Смагина, Д. А. Смагин. – М. : ЭКСМО, 2005. – 336 с.

Смирнова Н. Ю. Про кредиты / Н. Ю. Смирнова. – М. : ЭКСМО, 2009. – 170 с.

Ситникова О. Ресторан и кафе с нуля / О. Ситникова. – СПб. : ПИТЕР, 2008. – 192 с.

Черняк В. З. Бизнес-планирование : учебник для вузов / В. З. Черняк. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 470 с.

Яковлев Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Г. А. Яковлев. – М. : РДЛ. – 336 с.

Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде /А. Ю. Чепуренко. – М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2009. – 324 с.