

Учимся
создавать
свой бизнес.

1. Почему люди занимаются бизнесом? Какие качества нужны бизнесмену?
2. Какова роль предпринимательства в развитии экономики?
3. Назови различные виды бизнеса. Как они взаимосвязаны?
4. С какой целью занимаются бизнесом? Как сделать бизнес успешным и получить прибыль?
5. В каких формах можно организовать бизнес? Почему производственный бизнес наиболее устойчивый?
6. Может ли предприниматель основать предприятие, работающее сразу в нескольких формах бизнеса? Приведите примеры.

- ❖ С какого возраста гражданин РФ может открывать свое собственное дело?
- ❖ Какие виды бизнеса в настоящее время представляются вам наиболее перспективными?



БИЗНЕС – ЭТО:

- Современная *форма* *включения* человека в хозяйственную деятельность страны.
- Сложная *работа*, требующая от участника всей его жизни, упорного, каждодневного труда.
- Способ проявления творческих возможностей, характера, способностей человека.
- Шанс построить свое дело с самого начала, самостоятельно управлять судьбой, принести реальную пользу обществу, стать материально независимым.
- Отличительные черты предпринимателя: знание своего дела, смелость, инициативность, созидательная сила, готовность рисковать.

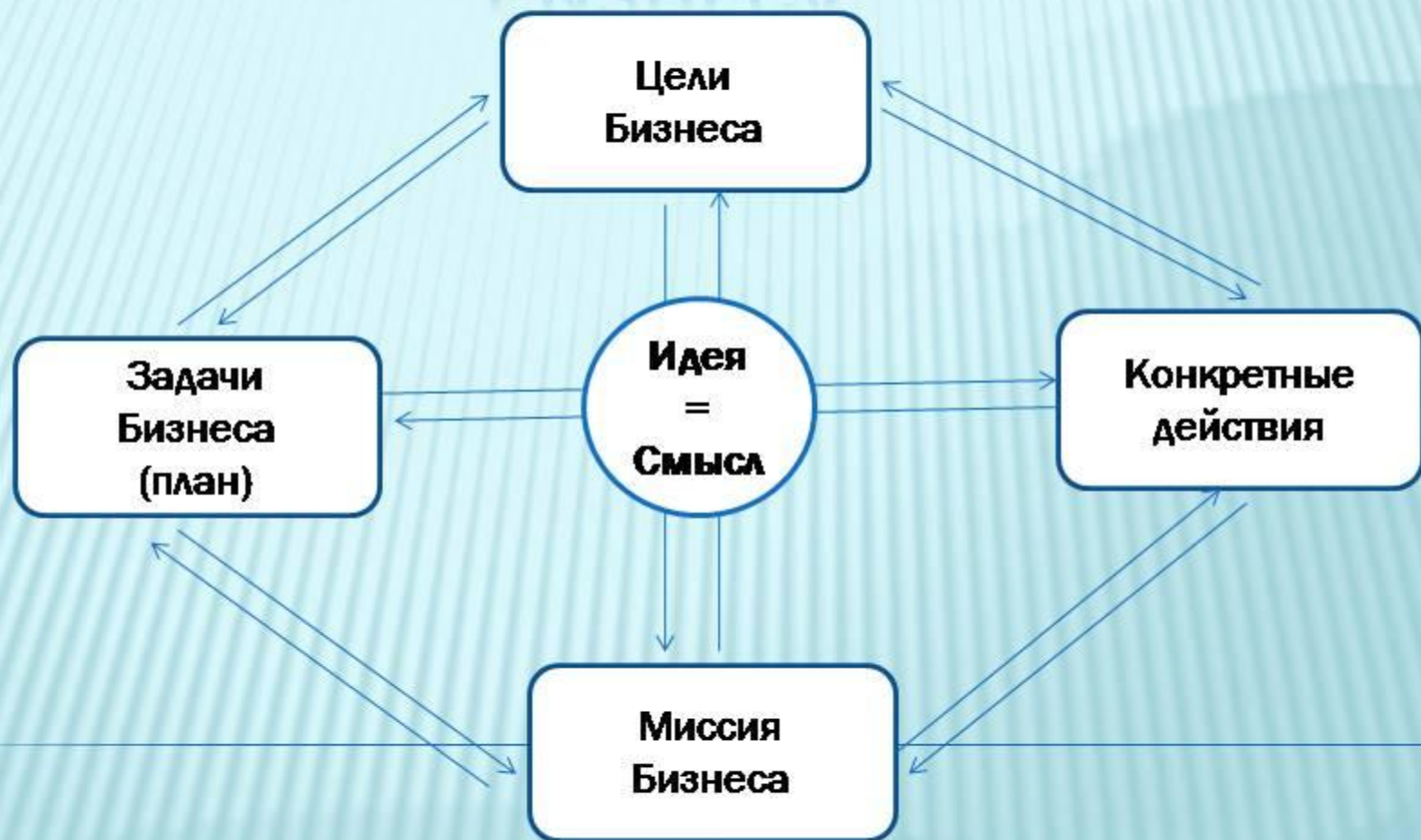


Учимся создавать свой бизнес

Алгоритм регистрации юридического лица



ОСНОВЫ УСПЕШНОГО ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА



Чтобы открыть «свое дело» надо

1. Выполнить условия:
 - Иметь начальный капитал
 - Составить бизнес план
 - Провести маркетинг
2. Знание нормативной базы
3. Зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность

Бизнес



```
graph TD; A[Бизнес] --> B[1 шаг - желание заняться бизнесом]; B --> C[2 шаг - подобрать профессионалов-менеджеров]; C --> D[3 шаг - начало работы]; D --> E[4 шаг - реализация продукции];
```

The diagram is a vertical flowchart on a light yellow background with a subtle grid. It starts with a pink box at the top containing the word 'Бизнес'. Below it are four cyan boxes, each containing a step number and description. Red arrows point downwards from each box to the next one below it, indicating a sequential process.

1 шаг - желание заняться бизнесом

2 шаг - подобрать профессионалов-менеджеров

3 шаг - начало работы

4 шаг - реализация продукции

Виды бизнеса



Как открыть свой бизнес



Модель бизнеса помогает:

- ✓ Рассчитать различные варианты развития вашего бизнеса
- ✓ Избежать нежелательных потерь
- ✓ Сэкономить время

*Модель Бизнеса позволяет
научиться правильно управлять им,
апробируя различные варианты на его
модели*



ИНТЕЛЛЕК-КАРТА «ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА»





Формы бизнеса

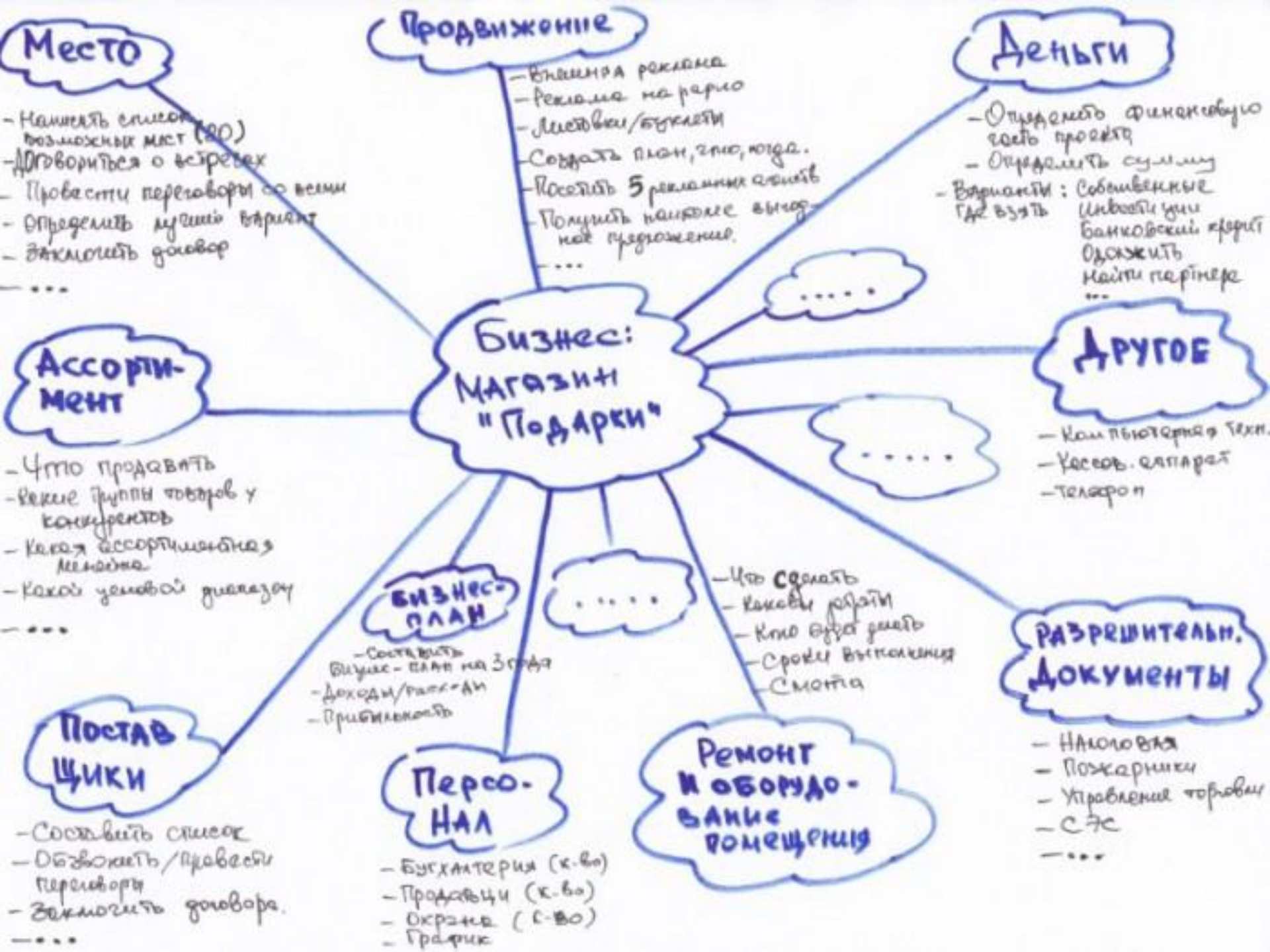


Формы бизнеса	Плюсы	Минусы
Индивидуальное предприятие	Простота создания и управления. Предприниматель сам отвечает за успех или неудачу своего предприятия	Ограниченность в возможностях увеличения денежных средств. Многие организационные вопросы трудно решить в одиночку
Товарищество	Объединение участниками товарищества своих денег, способностей. Коллективная ответственность за результат деятельности	Для крупных проектов не всегда достаточно денежных средств. В рискованных экономических предприятиях возможны разногласия между партнерами
Акционерное общество	Имеет большие возможности для увеличения денежных средств и расширения сферы деятельности	Самое дорогое и сложное по организации предприятие бизнеса



Как построить бизнес с нуля





Как написать образцовый бизнес-план?

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какой спрос на рынке;
2. Какие ресурсы потребуются?
3. Сколько нужно финансов?
4. Где найти инвестиции, займ?
5. Какой будет себестоимость, конкурентоспособность;
6. Величина будущей прибыли;
7. Как сократить риски.



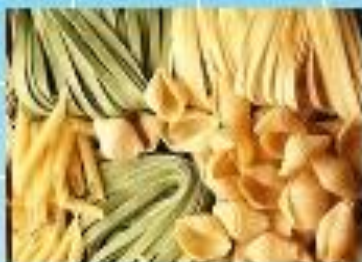
Основные причины составления бизнес-плана

1. Возможность предвидеть и устранить проблемы до того, как они возникли.
2. Возможность привлечь инвестиции, необходимые для реализации бизнес-идеи.
3. Бизнес-план – это стандартный документ современного делового мира.
4. Возможность использовать бизнес-план как инструмент контроля и управления во внутренней деятельности фирмы.

РАЗДЕЛЫ БИЗНЕС-ПЛАНА:

1. РЕЗЮМЕ
 2. **ОСНОВНАЯ ИДЕЯ ПРОЕКТА** (цели и задачи; характеристика производимых товаров /услуг; анализ рынка)
 3. **ПЛАН МАРКЕТИНГА** и описание сбыта продукции
 4. **ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА**
 5. **ЮРИДИЧЕСКИЙ** (организационный) **ПЛАН**
 6. **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**
 7. **АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ** и гарантий
- 

Резюме проекта.



Затраты на
оборудование
в размере 273
тыс. руб.

Расходы за
месяц
152,46 тыс. руб.

Организации мини
бизнеса
- 425,46 тыс. руб.

Рентабельность
- 118,79%

Срок
окупаемости
- 11, 21 месяцев.



С чего же начать написание бизнес-плана?

1. В титульном листе указываются реквизиты компании и ее собственников, суть проекта, исполнители и дата составления;
2. Резюме должно быть составлено таким образом, чтобы у кредиторов возникал интерес к проекту;
3. Описание компании, начиная с истории создания, и заканчивая достижениями и местом на рынке;
4. Подробное описание продукта;
5. Маркетинговый анализ: сравнение свойств и характеристик продукта с существующими аналогами-конкурентами;
6. Стратегия продвижения товара, определяющая потребительскую категорию, методы и каналы сбыта продукции;
7. Производство продукта – расчеты затрат на закупку материалов для производства, ремонт и обслуживание, и т.д.;
8. План по персоналу - информация о необходимом количестве и квалификации кадров, расчеты затрат на оплату труда;
9. В финансовом плане рассчитываются все денежные потоки предприятия - затраты, выручка от реализации, налоги и прибыль. Он показывает, какие финансовые ресурсы и в какие периоды времени потребуются для реализации проекта;
10. Анализ рисков описывает возможные риски проекта и стратегию по их минимизации;
11. В приложениях приводятся документы, на базе которых был составлен бизнес-план: данные маркетинговых исследований, спецификации, характеристики конкурентов, копии рекламных материалов, прайс-листов и каталогов, заключения экспертов и

Для кого нужен бизнес-план



Для собственника

Бизнес-план позволяет составить глобальное представление о перспективах будущей компании, ее продукции и услугах, месте, которое она сможет занять на рынке



Для партнеров

Составив бизнес-план, вы с партнерами по бизнесу сможете более четко представлять сроки выхода на самоокупаемость компании, определить принципы распределения будущей прибыли



Для банка

Хорошо проработанный бизнес-план станет дополнительным преимуществом при рассмотрении решения о предоставлении кредита вашему предприятию



Для инвесторов

На основе бизнес-плана инвесторы принимают решение о том, стоит ли изучать вашу компанию на предмет вложения в нее дополнительных средств

Этап разработки бизнес-плана



- **Указание** последовательности выполнения действий по составлению бизнес-плана.
- **Определение** методов, источников сбора необходимой информации: опрос населения, периодическая печать, статистические материалы, обзвон организаций, справочники, информация от родителей, друзей родителей и т.д.
- **Распределение** заданий в группе.
- **Уточнение** роли и обязанностей лидера (координатора) группы.
- **Сбор и обработка** информации
- **Выявление** трудностей в сборе информации и определение путей решения трудностей.
- **Выбор** формы составления бизнес-плана: Microsoft Word, Microsoft Power Point.

Оценка внешней среды

Внутренняя оценка бизнеса

Каково текущее состояние бизнеса?

БИЗНЕС - ПЛАН

Миссия

Цели, задачи

Конкурентные
преимущества

Каково желаемое
состояние?

Как наиболее
эффективно
достичь желаемого
состояния?

Деньги

Управление

Маркетинг

ПРИЛОЖЕНИЕ №2. ПАМЯТКА по составлению плана

Цели составления плана:

- 1) систематизация информации
- 2) отработка четкости формулировок
- 3) развитие зрительной памяти.

1. Работа над планом всегда начинается с записи в тетради **названия** и указания **номера** параграфа (при этом тема выделяется или подчеркивается).

2. План может быть:

Простой	Сложный (развернутый)
Название каждого раздела (части) параграфа записывается под соответствующим порядковым номером.	К каждому разделу (части) параграфа составляется свой, уточняющий его содержание план.

1. **Формулировки** в плане должны быть краткими и четкими, но при этом должны содержать *обязательную для запоминания информацию*.
2. **Структура плана** должна быть предельно четкой. Для этого используется нумерация разделов, пунктов и подпунктов.

Логическая цепь - это конструирование рассуждения путем расстановки в логической последовательности элементов этого рассуждения.

Учитель может на первый раз предложить учащимся готовые варианты ответов, а учащийся должен будет лишь поставить их в логической последовательности.

Следующим шагом может стать логическая цепочка, **в которой заполнены только первое и последнее звено**, а учащиеся (например, работая с небольшим текстом учебника) должны самостоятельно заполнить уже 3-4 звена.

Памятка будущему предпринимателю:

- смело берите на себя ответственность, будьте решительны;
- принимайте решения своевременно;
- старайтесь предвидеть последствия ваших решений;
- эффективно распределяйте личное и учебное время;

Составляющие бизнес-плана

- ✓ Титульный лист
- ✓ Резюме
- ✓ Описание компании
- ✓ Анализ отрасли и тенденций ее развития
- ✓ Целевой рынок
- ✓ Конкуренция
- ✓ Маркетинговый план и стратегия продаж
- ✓ Операционная деятельность
- ✓ Технологический план
- ✓ Организационный план
- ✓ Социальная и экологическая ответственность
- ✓ Развитие, основные вехи и условия выхода из бизнеса
- ✓ Финансовый план
- ✓ Приложения к бизнес-плану

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ.

ТЕМПЕРАМЕНТ

The diagram consists of a central cyan circle with a red border. A red arrow points from the circle to a red-bordered box on the right. Another red arrow points from the bottom of the circle to a blue-bordered box at the bottom. The background has a light blue gradient with faint, stylized human figures.

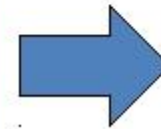
ТЕМПЕРАМЕНТ- (ОТ ЛАТ.
TEMPERAMENTUM- НАДЛЕЖАЩЕЕ
СМЕШЕНИЕ ЧАСТЕЙ) –
СОВОКУПНОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНО-
ПСИХИЧЕСКИХ СВОЙСТВ ЧЕЛОВЕКА,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩАЯСЯ БЫСТРОТОЙ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЧУВСТВ И ИХ
СИЛОЙ.

ФЛЕГМАТИК- НАДЕЖНОСТЬ- КАК ЗА КАМЕННОЙ СТЕНОЙ.
ХОЛЕРИК- УСПЕХИ В ЖИЗНИ
САНГВИНИК- ПОСТОЯННОЕ «СВЕЧЕНИЕ»
МЕЛАНХОЛИК- ПРЕКРАСНЫЙ ДРУГ.

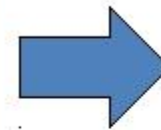
Немного истории...

История знает различные способы начать свое дело

Купцы из разных стран покупали дешевый товар в одном месте, а продавали его там, где он стоил дороже.



Позже, инициатива перешла к тем, кто владел мастерскими или фабриками.



Типичной фигурой капиталистической эпохи стал человек, у которого есть свое дело.

