

1. Понятие предпринимательства: Предпринимательство – это самостоятельная инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли и удовлетворение потребностей общества в товарах и услугах.

2. Основные черты предпринимателя:

- Инициативность
- Готовность к риску
- Ответственность
- Умение принимать решения
- Креативность

3. Виды предпринимательской деятельности:

- **Производственная** – создание товаров и услуг.
- **Коммерческая** – купля-продажа товаров.
- **Финансовая** – операции с деньгами, ценными бумагами.
- **Посредническая** – связующее звено между производителем и потребителем.

4. Функции предпринимательства:

- **Ресурсная** – привлечение ресурсов для производства.
- **Организационная** – управление процессом производства.
- **Социальная** – создание рабочих мест и улучшение качества жизни.
- **Инновационная** – внедрение новых технологий и методов.

5. Этапы создания бизнеса:

1. Идея и бизнес-план.
2. Регистрация предприятия.
3. Привлечение ресурсов.
4. Производство и реализация товаров/услуг.
5. Анализ и развитие бизнеса.

6. Риски в предпринимательстве:

- Финансовые
- Производственные
- Рыночные
- Политические

7. Роль государства в предпринимательстве:

- Регулирование и поддержка.
- Налогообложение.
- Предоставление грантов и субсидий.

8. Значение предпринимательства:

- Развитие экономики.
- Увеличение занятости.
- Стимулирование инноваций.

- Повышение уровня жизни населения.

Цели обучения предпринимательству направлены на формирование у учащихся комплекса знаний, умений и навыков, необходимых для успешной предпринимательской деятельности. Основные цели включают:

1. **Формирование системного понимания предпринимательства:**
 - Освоение ключевых понятий и терминов, связанных с предпринимательской деятельностью.
 - Понимание роли и значения предпринимательства в современной экономике.
2. **Развитие практических навыков:**
 - Овладение методами разработки бизнес-идей и составления бизнес-планов.
 - Приобретение навыков проведения маркетинговых исследований и анализа рынка.
 - Изучение основ финансового планирования и управления ресурсами.
3. **Формирование предпринимательских качеств:**
 - Развитие инициативности, ответственности и готовности к принятию решений.
 - Формирование способности к оценке рисков и управлению ими.
 - Воспитание этики делового общения и культуры ведения бизнеса.
4. **Подготовка к самостоятельной деятельности:**
 - Формирование готовности к созданию собственного дела.
 - Ознакомление с правовыми аспектами предпринимательской деятельности.
 - Развитие навыков работы в команде и эффективной коммуникации.

1. Введение в предпринимательство

- **Определение:** Предпринимательство – это процесс создания и управления бизнесом для удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли.
- **Пример:** Стив Джобс и Стив Возняк основали компанию Apple, начав с разработки персонального компьютера в гараже. Они увидели потребность в простых в использовании компьютерах и создали продукт, изменивший индустрию.

2. Основные понятия

- **Бизнес-идея:** Центральная концепция или мысль, лежащая в основе создания бизнеса.
 - **Пример:** Идея открыть кафе с исключительно растительными блюдами в городе, где растет спрос на здоровое питание.
- **Риск:** Возможность столкнуться с неудачей или убытками.
 - **Пример:** Открытие нового ресторана в незнакомом районе может привести к убыткам из-за недостаточного потока клиентов.
- **Инновация:** Введение новых технологий, процессов или продуктов.
 - **Пример:** Компания Tesla внедрила инновационные технологии в производство электромобилей, изменив автомобильную промышленность.
- **Прибыль:** Разница между доходами от продажи товаров/услуг и затратами на их производство.
 - **Пример:** Производство и продажа одежды приносит прибыль, если доход от продаж превышает затраты на материалы и производство.

3. Виды предпринимательства

- **Производственное предпринимательство:** Производство и продажа товаров.
 - **Пример:** Завод, выпускающий мебель, начиная от разработки дизайна до продажи конечного продукта в магазине.
- **Коммерческое предпринимательство:** Покупка и перепродажа товаров.
 - **Пример:** Интернет-магазин, покупающий одежду оптом и продающий её в розницу с наценкой.
- **Финансовое предпринимательство:** Управление финансовыми активами и услугами.
 - **Пример:** Банк, предлагающий кредиты и инвестиционные услуги.
- **Посредническое предпринимательство:** Соединение продавцов и покупателей.
 - **Пример:** Агентство недвижимости, помогающее клиентам купить или арендовать жилье.

4. Этапы создания бизнеса

1. **Разработка бизнес-идеи:**
 - **Пример:** Молодой предприниматель замечает, что в его городе не хватает доступных фитнес-залов, и решает открыть бюджетный спортивный клуб.
2. **Составление бизнес-плана:**
 - **Описание:** Бизнес-план включает цель проекта, анализ рынка, стратегию маркетинга, прогнозы доходов и расходов.
 - **Пример:** В бизнес-плане кафе указывается анализ конкурентов, предполагаемая прибыль и маркетинговая стратегия для привлечения клиентов.
3. **Регистрация бизнеса:**
 - **Пример:** Открытие ИП или ООО, регистрация в налоговых органах, получение необходимых лицензий.
4. **Привлечение ресурсов:**
 - **Пример:** Привлечение инвестиций через краудфандинговую платформу для запуска стартапа.
5. **Маркетинг и продажи:**
 - **Пример:** Использование социальных сетей для продвижения новой линии одежды, создание сайта с возможностью онлайн-заказа.

5. Ключевые функции предпринимателя

- **Организационная:** Управление всеми аспектами бизнеса, от закупок до продаж.
 - **Пример:** Владелец ресторана контролирует закупку продуктов, работу персонала и обслуживание клиентов.
- **Инновационная:** Поиск и внедрение новых технологий или подходов.
 - **Пример:** Введение бесконтактной оплаты в магазине для удобства клиентов.
- **Социальная:** Вклад в общество через создание рабочих мест и участие в социальных инициативах.
 - **Пример:** Компания организует бесплатные мастер-классы для молодежи, обучая их основам программирования.

6. Риски и способы их минимизации

- **Финансовые риски:** Убытки из-за плохого управления капиталом.

- о **Способ минимизации:** Привлечение финансового консультанта и тщательное планирование бюджета.
- **Производственные риски:** Сбои в производстве или поставках.
 - о **Способ минимизации:** Создание резервного запаса сырья и использование нескольких поставщиков.
- **Рыночные риски:** Низкий спрос или высокая конкуренция.
 - о **Способ минимизации:** Проведение маркетинговых исследований и адаптация продуктов под потребности рынка.

7. Этика и социальная ответственность

- **Этика в предпринимательстве:** Ведение бизнеса честно и ответственно.
 - о **Пример:** Компания отказывается от использования детского труда и поддерживает прозрачные условия работы для сотрудников.
- **Социальная ответственность:** Участие бизнеса в решении социальных и экологических проблем.
 - о **Пример:** Бренд одежды запускает линию экологически чистой одежды и жертвует часть прибыли на защиту окружающей среды.

8. Примеры успешных предпринимателей

- **Илон Маск:** Создатель Tesla и SpaceX, известный своими инновациями в автомобилестроении и космических технологиях.
- **Сара Блейкли:** Основательница бренда Spanx, начавшая с идеи комфортного женского белья и превратившая её в многомиллионный бизнес.

Практические задания

- Разработка бизнес-идеи с учетом локальных особенностей.
- Составление упрощенного бизнес-плана.
- Презентация идеи с использованием ИКТ (например, PowerPoint).

Упрощенный бизнес-план

1. Название проекта:

- "FreshBoost" – кафе здорового питания.

2. Цель проекта:

- Открытие кафе, предлагающего здоровые и вкусные блюда из свежих ингредиентов для жителей и гостей города, которые ценят здоровый образ жизни.

3. Описание продукта/услуги:

- Основное меню включает салаты, смузи, свежевыжатые соки, супы, сэндвичи и десерты без сахара.
- Услуги: доставка еды, возможность предварительного заказа через мобильное приложение.

4. Целевая аудитория:

- Молодежь, офисные работники, люди, занимающиеся спортом и придерживающиеся здорового образа жизни.

5. Анализ рынка:

- В городе растет интерес к здоровому питанию, однако на рынке отсутствует кафе, которое бы предлагало полноценное меню здоровой еды.
- Конкуренты: рестораны быстрого питания и несколько специализированных заведений с ограниченным выбором блюд.

6. Стратегия продвижения:

- Создание аккаунтов в социальных сетях (Instagram, Facebook) для продвижения.
- Проведение акций и дегустаций в первые недели работы.
- Разработка системы лояльности: скидки для постоянных клиентов и кэшбэк на мобильное приложение.

7. Операционный план:

- Аренда помещения в центральной части города.
- Покупка необходимого оборудования (блендеры, соковыжималки, холодильники).
- Набор персонала: повара, бариста, курьеры для доставки.

8. Финансовый план:

- Начальные инвестиции: 2,000,000 KZT (аренда, оборудование, стартовый запас продуктов).
- Ожидаемые ежемесячные расходы: 800,000 KZT (аренда, зарплата, коммунальные услуги, закупка продуктов).
- Ожидаемые ежемесячные доходы: 1,200,000 KZT.
- Окупаемость: через 10 месяцев.

9. Риски и их минимизация:

- **Риск низкого спроса:** проведение маркетинговых исследований для корректировки предложений.
- **Риск высоких затрат:** оптимизация закупок и контроль за расходами.
- **Конкуренция:** развитие уникальных предложений и программ лояльности.

10. Заключение:

- Кафе "FreshBoost" ориентировано на растущий сегмент рынка здорового питания и имеет высокий потенциал для успешного развития благодаря продуманному меню и эффективной стратегии продвижения.

Этот упрощенный бизнес-план предоставляет базовую структуру, которая поможет начать реализацию бизнес-идеи и понять основные аспекты ведения бизнеса.

