

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Понятие “предпринимательство” и основные характеристики предпринимательской деятельности.

Вопросы для обсуждения

1.

Как я считаю, предпринимательство - это достижение своих целей, с помощью личных навыков и знаний человека, каких-то личных качеств. Это рискованное, нестабильное дело, которое полностью зависит от человека, и этот человек полностью несет ответственность за это дело.

2.

Менеджмент короче говоря - это умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект других людей. Также менеджер – это тот же наемный работник, занимающий определенную руководящую должность.

Предприниматель как собственник выполняет свои функции самостоятельно, личным трудом создает продукты или оказывает услуги, принимает сам необходимые решения по ходу развития своего дела, несет сам, один ответственность за свое дело.

Сходства:

Оба выступают в какой-то степени в качестве лидера (руководителя). Оба заинтересованы в получении прибыли. Влияют на принятие и увольнение персонала.

Качество личности предпринимателя:

- Стремление к успеху и упорство
- Инициативность
- Умение ставить задачи и искать решения
- Самостоятельность
- Быть организованным
- Обладать нужными знаниями в нужных областях

Также предприниматель должен обладать знаниями и навыками в следующих сферах:

- Менеджмент
- Бух учет
- Маркетинг
- Финансирование и налогообложение

3.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения других.

В основе предпринимательской деятельности лежит способность интегрировать отдельные элементы знаний в абсолютно новые комбинации.

Предпринимательские идеи - отражение в сознании предпринимателя существующих у потребителя потребностей, или предугадывание таких потребностей в будущем, или программирование возможных потребностей, а также представление о том, каким образом эти потребности можно удовлетворить.

Процесс создания предпринимательской идеи:

- 1 этап. Зарождение предпринимательской идеи
- 2 этап. Первая экспертная оценка идеи
- 3 этап. Получение рыночной информации (выявление соотношения между спросом и предложением, определение цены)
- 4 этап. Расчет затрат на осуществление идеи

Методы поиска и выбора идей:

Индивидуальные методы (метод аналогии, метод инверсии, метод идеализации)

Коллективные методы (Метод мозгового штурма, метод конференции идей, метод коллективного блокнота)

Метод инверсии – отказ от прежних взглядов.

Метод идеализации – мысленное конструирование не существующего объекта, который имеет прообраз

Метод мозгового штурма заключается в набрасывание участниками всевозможных (иногда даже нереальных) идей.

Метод конференции идей – хорошо спланированная и подготовленная встреча, задачей которой является сбор идей по конкретной теме.

Метод коллективного блокнот – метод, при котором каждый участник имеет возможность выдвинуть свою идею, которая впоследствии подвергается коллективной оценке.

Метод контрольных вопросов – ставятся специально подобранные вопросы, ответы на которые наталкивают на какую-либо идею.

Метод фокальных объектов заключается в присвоении выбранному (фокальному) объекту свойств других случайно выбранных объектов.

4.

Аспекты предпринимательской деятельности:

Экономический – чтобы получить прибыль, предприниматель находит новые возможности производства.

Социальный – удовлетворяет потребности общества.

Психологический – дать описание личности предпринимателя, составить его психологический портрет, а также ответить на вопросы, насколько он совпадает в различных социокультурных средах и на различных уровнях развития экономики.

Качества:

Упорство и целеустремленность, умение нестандартно мыслить, правильно ставить задачи, трудолюбие и эрудированность, смелость, нравственность, самостоятельность, умение реально оценивать ситуацию, решительность, принципиальность, находчивость.

Задание 1

XVII в.: берет на себя всю полноту финансовой ответственности

1721 г. Всеобщий словарь коммерции, г. Париж: обязательство по производству или строительству объекта

1725 г. Ричард Кантильон: человек, действующий в условиях риска

1797 г. Жан Морис Эмиль Бодо: планирует, контролирует, организует и владеет предприятием

1876 г. Фрэнсис Уокер: получает прибыль благодаря своим организаторским способностям

1890 г. Альфред Маршалл: согласно естественному отбору

1910 г. Макс Вебер: *максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий*

1934 г. Джозеф Шумпетер: *новатор*

1936 г. Джон Мейнард Кейнс: *своеобразный социально–психологический тип хозяйственника*

1983 г. Гиффорд Пиншот: *создающего новое предприятие*

1985 г. Роберт Хизрич: *процесс создания чего-то нового*

2007 г. Гай Кавасаки: *создает, управляет, работает.*

2008 г. Сергей Брин: *новатора, человека нравственного, заслуживавшего доверия, привнесшего в этот мир значительные перемены*

2009 г. Стив Джобс: *первопроходца.*

2005—2011 гг. У. Чан Ким и Рене Моборн: *создание инновации ценности*

Задание 2

Павел Дуров — российский программист, один из создателей социальной сети «В Контакте».

Личные качества Павла сильно влияли на развитие его деятельности и на развитие его успеха.

С точки зрения *экономиста*, он создал нужный на тот время продукт («ВКонтакте»), позже – один из самых популярных сегодня мессенджеров – «Telegram». Благодаря чему получал хорошую прибыль и инвестиции. Даже после ухода из «ВКонтакте», отдаваясь полностью в проект «Telegram», он несколько лет финансировал свою компанию из личных средств, отказываясь, от рекламы и некоторых инвестиций. Позже он представил свой проект с криптовалютой, в который вложили большие деньги инвесторы, так как они понимают его **уверенность** в себе, своих действиях, Павел **видит четко свои цели и их реализовывает**, а также видят его **находчивость**, которая проявляется в решении различных проблем, которые, казалось бы, решить не получится (например, блокировка его приложения, которую он все же смог обойти и победить).

С точки зрения *психолога*, опять же, он показывает **уверенность, находчивость, упорство**, он, если нужно, **идет против системы**. В лицах своих наемных рабочих, а также пользователей, он имеет **авторитет**.

С точки зрения *других предпринимателей*, Павел также имеет **авторитет**, его продукт успешен, он имеет **доверие** среди инвесторов, **находчивость**, он **рискует, может пойти против системы** и все равно достичь успеха. Он умеет **расставаться с проектами, чтобы очистить пространство для новых** (покинул «ВКонтакте», продал свою долю для создания «Телеграм», по большей части из-за давления со стороны власти, что также показывает его **принципиальность**)

С точки зрения *налоговых органов, а также других органов государственного регулирования предпринимательской деятельности*, его проект имеет **хорошее финансирование**, он **успешен**, а значит, способен платить налоги, предлагать **рабочие места** и **приносить деньги** государству. Также его компания не является монополистом, что не мешает другим предпринимателям иметь возможность оказывать **конкуренцию**.

С точки зрения *инвесторов*, Павел **уверен, следует своим целям, идет против системы**, чтобы не нарушать свои **принципы, находчивый**, придумывает **новые идеи** для новой прибыли, что приводит к определенному **успеху** его проектов, что вселяет уверенность в инвестиции в проекты Павла Дурова.

С точки зрения *политика*, Павел **принципиален, защищает интересы пользователей, потребителей** (конфиденциальность данных).

Таким образом, я считаю, что из всех выделенных мною черт характера Павла Дурова, наиболее важными в достижении успеха являются: уверенность, принципиальность, решительность, находчивость.

С моей точки зрения, предприниматель – это человек, который создает продукт, предоставляет услуги. В какой-то степени новатор. Предприниматель полностью отвечает и несет ответственность и риски за свое дело, полностью зависит от себя.

Задание 3

- Умения начать с 0

- Предприниматель должен понимать потребности людей, знать рынок в принципе
- Нужно нестандартно мыслить, искать нестандартные подходы, креативить
- Нужно иметь знания в сфере
- Упорство, труд, непрерывная работа
- Уметь совершать сделки, понимать язык тела собеседника, иметь какие-то познания в психологии и ментальности
- Уметь продвигать свой продукт
- Принципиальность. Нужно следовать своим принципам и целям, идти вперед
- Умение оценивать риски. Уметь рисковать
- Следить за рынком и сферой. Учиться на чужих ошибках. Брать опыт у других
- Освоение многих профессий, знаний
- Доведение дел до качественного конца
- Дальновидность. Нужно строить планы на будущее и оценивать возможности и шансы, риски
- Нужно быстро действовать, приступать к решительным действиям, ведь новую идею может реализовать кто-то другой
- Быть оригинальным. Нужно отличаться от конкурентов