ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

**Понятие “предпринимательство” и основные характеристики предпринимательской деятельности**.

*Вопросы для обсуждения*

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.

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

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 осуществение 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, которой 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.

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 – «Телеграм». Благодаря чему получал хорошую прибыль и инвестиции. Даже после ухода из «ВКонтакте», отдаваясь полностью в проект «Телеграм», 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 государственно-*

*го 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 ответсвтвенность и риски за свое дело, полностью зависит от себя.

**Задание 3**

- Умения начать с 0

- Предприниматель должен понимать потребности людей, знать рынок в прицнипе

- 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