



stayINI

Обучение за
учители и
обучители



Модул 3

Въведение в предприемачеството

Цел



Да се запознаят участниците с основните характеристики на предприемачеството, особеностите на личността на предприемача, генерирането, пресяването и оценяването на бизнес идеи, пречките пред предприемачите, като и формиране на умения за консултиране на ученици при разработването на лични планове за развитие като предприемач.

Обучителни стъпки

- Въведение в предприемачеството
- Кои са характеристиките на личността на предприемача?
- Къде можем да срещнем предприемачи?
- Какъв е продуктът на предприемачеството?
- Какво печелим или губим като предприемачи?
- Теория на предприемачеството
- Еволюция на понятията „предприемачество“ и „предприемач“
- Същност на предприемачеството
- Движещи сили на предприемаческия дух
- Предприемаческа дейност и предприемачески дух
- История на българското предприемачество
- Предприемаческа дейност и предприемаческо поведение
- Предприемачески процес
- Субекти на предприемаческата дейност
- Предприемаческо мислене и действие
- Пречки в предприемачеството и как да ги преодолеем?
- Личен план за развитие като предприемач?

Понятие за предприемач

- Формален подход – предприемачът е собственик, носител на риск
- Функционален подход – предприемачът е носител на иновации
- **Предприемачът е човек, който изразходва време, сили, средства за създаване на нещо ново, което притежава стойност, носи финансов, психологически и социален риск, получава парии удовлетворение от постигнатия резултат.**

Предприемачът е човек, който...

- Търси начини да усъвършенства светът, за да го направи по-добро място за живеене.
- Постига успех, защото вижда шансът там, където другите хора не успяват.
- Създава нови предприятия и организации.
- Открива възможности и ги реализира.
- Развива нови продукти, нови пазари, или разработва вече съществуващи предприятия или организации.
- Работи за своя сметка.
- Поема рискове като инвестира своето време и пари в новаторски идеи.
- Изпробва нови методи на управление и организация с надеждата, че ще може да използва дефицитните ресурси по-ефективно от своите конкуренти.

Къде можем да срещнем предприемачи?

- Във фирмите
- В работна среда
- В свободното време
- В университетите
- В социалната сфера

Какво печели или губи предприемача?

- Трябва ли предприемачите да бъдат изобретатели?
- Човек ражда ли се или става предприемач?
- Иновативни хора ли са предприемачите?
- Хазартни личности ли са предприемачите?
- Работят ли предприемачите напълно независимо?
- Трябва ли предприемачите непременно да имат много пари?

История на предприемачеството

- Понятието „предприемач“ започва да се ползва в края на XVIII век.
- За първи път терминът предприемачество се появява в Универсален търговски речник, издаден в Париж през 1723 год. В него предприемачът е описан като човек, носещ отговорност за дадено производство или за строителство на обект. В качеството на научен термин, предприемачеството се въвежда в началото на XVIII век от Ричард Кантийон (Richard Cantillon).
- В България – през 1834 год. Добри Желязков създава първата българска текстилна фабрика за производство на сукно в Сливен

Същност на предприемачеството



Предприемачеството изисква:

- Мотив – печалба, самореализация, свобода, независимост
- Инициатива – търсене, откриване на шансове
- Лични качества – енергия, упоритост, състезателен дух
- Минимум собствени средства
- Пресметнат риск
- Специални знания и умения

Движещи сили на предприемаческия дух

- Личностен аспект
- Аспект на средата
- Аспект на предприятието
- Аспект на процеса

Предприемачески процес

- Търсене, откриване на предприемаческата идея/иновация
- Съставяне на бизнес-план
- Финансиране – преценяване колко средства ще са необходими за реализиране на идеята. Търсене, намиране и получаване на необходимите средства
- Изграждане и управление на фирмата
- Развитие и растеж на фирмата (проекта), различните фази, разграничени в предприемаческия процес, на практика не винаги протичат в последователността, в която желаят предприемачите

Фактори, влияещи върху предприемаческия процес

- Личностни характеристики
- Социални характеристики
- Организационни характеристики
- Външна среда

Субекти на предприемаческата дейност

- **Предприемачът**
- **Потребителите**
- **Държавата**
- **Работниците и служителите**
- **Бизнес партньорите**
- **Конкуренти**

Предприемаческата идея



- Може да бъде свързана с нов продукт или услуга
- Може да бъде резултат от мисловната дейност
- Може да бъде "родена" по всяко време
- Може да се създаде чрез взаимодействане от готова вече реализирана предприемаческа идея

ВЪЗМОЖНОСТИ



- Неочаквани събития (успехи или провал).
- Несъответствие между планирани и реални постижения.
- Проявление на негативни симптоми вътре в предприятието, които трябва да бъдат отстранени.
- Външно въздействие върху предприятието в резултат на промени в отрасъла.
- Последствия от демографските промени.
- Промените в културата, които от своя страна предизвикват промени в ценностната система на отделните хора.
- Промените в науката и в информационните технологии, които са свързани с разширяването на границите на познанието за света.

Търсене на пазарни шансове

- **Проблеми**, които едно предприятие може да реши за клиентите си.
- **Промени**, в закони, в дадености или в тенденции.
- **Открития** или технологично развитие напълно нова стока или услуга.
- **Конкуренция** да сме по-добри от конкуренцията в цената, в качеството и др.

Решение за стартиране на собствен бизнес

- Мога ли да вземам самостоятелно решения и нося отговорност за тях?
- Имам ли физическата възможност да управлявам собствен бизнес?
- Достатъчно мотивиран ли съм?
- Умея ли да общувам с хората?
- Добър организатор ли съм?
- Умея ли да управлявам времето си?
- Мога ли да планирам дейността си?
- Мога ли да разчитам на подкрепата на семейството си?

Как може да се стигне до конкретни идеи за предмет на дейност?

- Визиите (представите за бъдещето) може да оживеят. Човек има мечта, която иска да осъществи.
- Има ли нещо приятно, което човек може да превърне в източник на доходи?
- Възможно ли е да се имитира вече съществуващото - да стане ли предприемачът франчайзинг - партньор?
- Може ли да бъде преоткрито нещо съществуващо? Поглеждането в „чуждата чиния“ може би си струва - възможно е да има нещо, което да се окаже печелившо?
- Има ли неразрешени проблеми, с които предприемачът може да се заеме?
- Предложени ли са на пазара всички важни стоки и услуги или има още печеливщи ниши?
- А може би е възможно човек да плува срещу течението (напр. срещу тенденциите), за да открие своята бизнес идея?

Какво трябва да има предвид предприемачът при избора на предмет на дейност?

- Какво се търси на пазара?
- Какво умее да прави той?
- Владее ли някакъв занаят или изкуство?
- Какви знания и квалификация има?
- Какви интереси има?
- С каква база разполага?
- Какви приятели има?
- Какви възможности дава регионът, в който живее?
- Има ли възможност за смяна на мястото на живеене?

Кои фактори влияят върху предмета на дейност?

- Предпочитанията на предприемача.
- Знанията, уменията, способностите му.
- Финансовото му състояние.
- Решението и нагласата дали иска да развива : „ бизнес или в съдружие.
- Възможностите за пласмент.
- Възможностите за производство.
- Състоянието на пазара: цени - търсене - полагане.
- Тенденциите в развитието на пазара.

Бизнес - план

- Въведение
- Бизнес идея
- Бизнес цели
- Мисия
- Основен продукт
- Финансиране
- Проучване на пазара
- Ценообразуване
- Организация на бизнеса