



ДЕПАРТАМЕНТ ПО ТРУДУ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

профориентационный вестник

МОЙ ВЫБОР – МОЯ ПРОФЕССИЯ



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

№ 8 / сентябрь 2017

Министерство общего
и профессионального образования
Свердловской области
03.10.2017г.
Вх. №13014

В вестнике использованы материалы, предоставленные:

Министерством инвестиций и развития Свердловской области;
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»;
ГБПОУ СО «Уральский колледж бизнеса, управления и технологии красоты»;
ГАПОУ СО «Нижнетагильский государственный профессиональный колледж им. Н.А. Демидова»;
ГБПОУ СО «Краснотурьинский политехникум»;
ГАПОУ СО «Краснотурьинский индустриальный колледж»;
ГКУ «Асбестовский центр занятости»;
ГКУ «Байкаловский центр занятости»;
ГКУ «Верхнепышминский центр занятости»;
ГКУ «Ирбитский центр занятости»;
ГКУ «Камышловский центр занятости»;
ГКУ «Краснотурьинский центр занятости»;
ГКУ «Невьянский центр занятости»;
ГКУ «Нижнетагильский центр занятости»;
ГКУ «Первоуральский центр занятости»;
ГКУ «Ревдинский центр занятости»;
ГКУ «Режевской центр занятости»;
ГКУ «Сухоложский центр занятости».

Интернет-ресурсы службы занятости населения

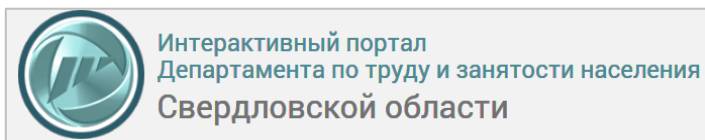


Справочник профессий

spravochnik.rosmintrud.ru



trudvsem.ru



szn-ural.ru



Информационный сайт

Департамент по труду и занятости населения Свердловской области

szn.gossaas.egov66.ru

Составители: В.Г. Агафонов

Н.А. Коржавина

Ответственный за выпуск: Л.В. Шилина

Уважаемые читатели!



В каждом из нас имеется жизненная энергия, направить которую на поиск важных для жизни и работы решений – сверхзадача управления своими личными ресурсами и нереализованными возможностями. Выполнение человеком тех или иных видов деятельности, включая профессиональные виды деятельности, может приносить ему внутреннее и внешнее благополучие, а иногда их смена необходима человеку для самореализации, достижению намеченных целей, улучшения качества жизни и иное.

Предпринимательская деятельность как особый вид деятельности несет в себе немало шансов стать успешным человеком в бизнесе, в создании собственной модели личностного и профессионального благополучия, дает основания для признания в общественно-деловом окружении. Однако, эта деятельность таит в себе немало рисков, подводных камней, что требует постоянного внимания к бизнес-процессам, и, следовательно, внимания к непрерывному самообразованию и саморазвитию. Быть «на плаву в бизнес-течении» – значит управлять «плавсредствами» и своевременно реагировать на вызовы времени.

В новом номере профориентационного вестника читатели имеют возможность узнать о сущности, истории и практике предпринимательства в Свердловской области, соотнести информацию со своими внутренними представлениями, что формирует позицию по выбору сферы применения знаний, умений, компетенций, а также способствует возникновению нового жизненного и профессионального опыта.

Приглашаю Вас ознакомиться с материалом этого номера вестника как неким навигатором по предпринимательству, включающего вопросы создания собственного дела.

Желаю успехов в мире знаний, построении собственных образовательных и профессиональных маршрутов на пути к эффективной занятости и трудовой карьере.

Дмитрий Алексеевич Антонов,
Директор Департамента по труду и занятости населения Свердловской области

Содержание

I. Предпринимательство как социально-экономическое понятие	5
II. Из истории российского предпринимательства	7
III. Сфера индивидуального и малого предпринимательства в Свердловской области и направления государственной поддержки	11
IV. Как открыть собственное дело?	13
V. Предпринимательские компетенции по методике WorldSkills	17
VI. Культура и этика предпринимателя	23
VII. Примеры индивидуального предпринимательства	24
VIII. Диагностика способностей к предпринимательской деятельности	33
IX. Профессиональное образование для индивидуальных предпринимателей	38
X. Из практики молодых предпринимателей...	44
Полезная информация	47
Приложение	49

I. Предпринимательство как социально-экономическое понятие

Термин «предприниматель» означает частное лицо, которое организует или управляет бизнесом или бизнесами. Предпринимательская деятельность направлена на систематическое получение прибыли от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Различные исследователи описывают предпринимателей как людей, принимающих на себя риск, поскольку осуществление предпринимательской деятельности всегда связано с неопределенностью ситуации и изменчивостью экономической среды. Предприниматели решают, как правило, сходные проблемы, связанные с управлением, координацией бизнесом, разрабатывают стратегии в бизнесе и определяют тактику поведения фирмы на рынке, при этом рискуя и неся ответственность за свое дело.

Предпринимательство становится жизненной позицией, определенным образом мышления человека, а решение проблем – частью его деловой жизни.

Для реализации своей идеи предприниматель должен располагать определенной технологией, средствами производства и необходимым капиталом.



Многие исследователи отмечают, что предпринимателем движет особый «дух предпринимательства», который, в наибольшей степени, связан с их выраженной склонностью к лидерству.

Профессор Соренсен выяснил, что значительное влияние на решение человека стать предпринимателем оказывают его коллеги по работе, которые ранее были предпринимателями. Следовательно, человеком движет идея: «Он может сделать это, почему я не могу?».¹

Эксперты выяснили, что реализация собственных идей и более высокий доход являются главными стимулами для старта личного бизнеса.²

Предприниматели входят в особый слой общества – бизнес-слой, который неоднороден по своему составу.³

¹ информация <http://www.ereport.ru/articles/firms/entrepreneurship.htm>

² информация <http://asi.ru/news>

³ Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011

В нем можно выделить несколько основных групп:

предприниматели – частные собственники мелких предприятий и фирм;
физические лица, занятые мельчайшим предпринимательством на базе индивидуальной трудовой деятельности с помощью собственных средств производства;

бизнесмены-менеджеры – наемные директора мелких и средних предприятий, совмещающие управленческую работу по найму с ведением собственного бизнеса;

полупредприниматели – наемные работники, которые не являются управленцами и совмещают основную работу с каким-нибудь видом предпринимательства;

менеджеры-совладельцы – хозяйственные руководители мелких и средних акционированных предприятий, работающие по найму, но располагающие пакетами акций управляемых предприятий и иные.

Предпринимательская деятельность без привлечения наемного труда рассматривается как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда регистрируется как предприятие.



Характерными чертами российского предпринимательства является то, что оно – преимущественно мужское занятие. Несмотря на то, что в России женщины составляют 54% трудоспособного населения, предпринимательством занимаются лишь около 27% женщин.⁴

Отличительной чертой российского предпринимателя также является его уровень образования, основная доля лиц среди предпринимателей имеет высшее образование.

Предпринимательство занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них, прежде всего, нестандартные и инновационные подходы и решения. Оно выполняет не только экономические функции, также связано со всеми сферами жизнедеятельности общества. Предпринимательство, безусловно, можно также рассматривать как сферу самозанятости.



Ответьте на следующие вопросы:

1. Какую деятельность можно отнести к предпринимательской деятельности?
2. Какие группы выделяют в сообществе предпринимателей?

Поразмышляйте над следующим вопросом: почему предпринимательство становится образом мышления человека?

Задание для самостоятельного изучения:

Найдите (используя ресурсы Интернета) информацию о секрете успеха известных российских и зарубежных предпринимателей. Поделитесь интересными фактами с друзьями, учителями и одноклассниками.

⁴ информация <http://asi.ru/news>

II. Из истории российского предпринимательства

Российское предпринимательство имеет глубокие исторические корни.⁵

В IX-XV веках предпринимательская деятельность была связана с ремеслом и торговлей. Первые предприниматели были одновременно работниками, торговцами и ремесленниками. Ремесленники, к примеру, не только производили изделия, но и выполняли предпринимательские функции: закупали сырье, сбывали готовую продукцию.

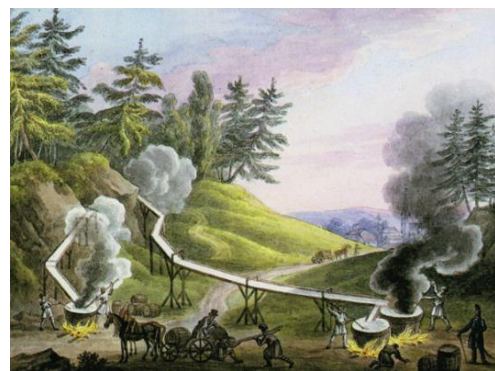
Более высокоорганизованной формой производства в тот период были артели и подряды. Для некоторых работ требовалось объединение значительного числа людей (строителей, укладчиков, мостовых, мастеров). Подрядным способом, артелями, например, строились церкви. Во главе артелей и подрядов стояли люди, обладающие организаторскими способностями и имеющие свой личный капитал.

Транзитная и внутренняя торговля (наличие транзитных путей между Западом и Востоком, торговых связей между севером и югом) расширяла возможности предпринимательской деятельности.

Но ее возможности не ограничивались только внешней торговлей. Организация княжеских и боярских сёл в X-XI веках – появление еще одной формы предпринимательства. Земли, входящие в состав села, – это охотничьи угодья для добычи пушнины, бортные угодья, угодья для разведения скота, в которых работали подневольные люди.

В XV веке закончился период феодальной раздробленности, и русские княжества стали снова объединяться в единое государство. Появились торговцы, постоянно связанные с различными землями страны, либо с иностранными государствами (суконщики, сурожаны, гости московские, новгородские, псковские). Торговля стала принимать все большие размеры. Появляются первые частные «промышленные предприниматели», в числе которых боярин Морозов, род Строгановых. Но в структуре экономики России до XVIII века предприниматели не обособились от других сословий в отдельную группу. Морозов был боярином, Строгановы – крестьянами.

В эпоху правления Ивана Грозного активная деятельность купцов Строгановых стала символом предпринимательства. Род Строгановых в городе Соли Вычегодской на Северной Двине скупил имеющиеся там соляные



⁵ Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011

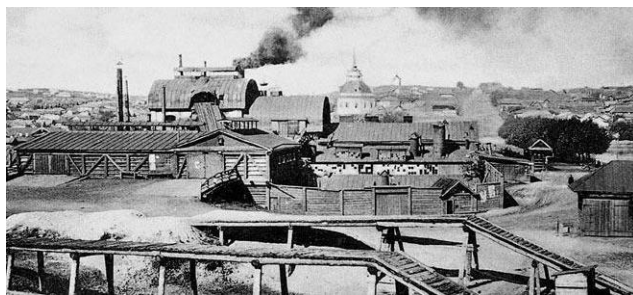
варницы у крестьян и посадских людей, таким образом, сконцентрировав варничные угодья и дворы с хозяйственными постройками, обеспечивая огромный доход казне. Кроме соляного промысла Строгановы вели обширную торговлю, занималась добычей пушнины, имели кузнечные промыслы.

Новые тенденции в развитии предпринимательства проявились в XVII веке с характерными чертами русского купечества. Ведущей стала оптовая торговля, сопровождающаяся скупкой купечеством товаров у непосредственных производителей, их перекупкой у других торговцев. Товарами в оптовой торговле являлись преимущественно продукты и сырье. Казенные подряды стали распространенной формой накопления капитала.

В период роста мануфактурного производства (вторая половина XVIII века) в стране закладывались будущие центры частного предпринимательства: металлургия и металлообработка; производство изделий из дерева; ювелирное дело. Однако до оформления класса предпринимателей было еще далеко.

В эпоху Петра I были созданы лучшие качества и условия для расширения и развития русского предпринимательства. Петр I видел предпринимателями представителей всех сословий. В первой четверти XVIII века было создано более 200 крупных предприятий. Они производили железо, вооружение, военное снаряжение, на верфях строились корабли. Многие заводы из казны были переданы частным лицам, которые привлекли свой капитал и предпринимательский талант для расширения производств. Промышленникам предоставлялись беспроцентные ссуды, для крупной промышленности создавались благоприятные условия.

Карьера Демидовых – наиболее яркое и характерное воплощение проводимой экономической политики, направленной на создание крупного производства (горное дело и металлургия) при мощной поддержке государства с широким использованием принудительного труда. Демидовы начали свою карьеру на Среднем Урале с Невьянского завода, благодаря своим предпринимательским способностям и собственному капиталу, они умело использовали экономические и социальные реалии той поры. Благодаря Демидовым на Урале выросли десятки заводов, самых больших и современных по тем временам по производству металла, оружия. В XVIII века Урал стал металлургическим центром России. В горнозаводском освоении природных ресурсов Урала кроме государства активное участие принимали местные народные умельцы, представители купечества, дворянской аристократии, опытные горнозаводчики.



Россия вступила в мануфактурный период, не сформировав третье сословие, сословие предпринимателей. Но все же формальные шаги по учреждению третьего сословия Петр I все же сделал: он разделил городское население на три категории: к первой относились крупные торговцы, лекари и золотых дел

мастера; ко второй – мелкие торговцы и ремесленники; к третьей – люди, не имевшие своего дела.

Отношение к сословию предпринимателей начинает меняться при Екатерине II, третье сословие составляет основу процветания хозяйства страны.

Ко времени ликвидации крепостного права в России процесс первоначального накопления капитала заканчивается. Появляется мощный слой торгующих крестьян, которые конкурируют с купцами, сбывая цены. Первая половина XIX века характеризовалась «перетеканием» купеческих капиталов в промышленное производство. К XIX веку сформировался состав предпринимателей, который состоял из трех групп: купцов, торгующих крестьян и дворян-промышленников. В положении купечества в это время происходят существенные изменения, его численность сокращается абсолютно и относительно.

Огромные перемены происходят в промышленном развитии. После реформы 1861 года резко ускоряется процесс укрупнения мелкокрестьянских производств. Одним из наиболее важных для развития предпринимательства следствий реформы стало то, что податным законом фиксировалось правило, согласно которому промысловые свидетельства могли выдаваться лицам всех состояний без различия пола, как русским, так и иностранным подданным.

Государство по-прежнему занимало господствующие позиции в хозяйстве страны. Поскольку казенные заводы «не являлись коммерческими учреждениями», то цены на их продукцию, как и прежде, назначались сверху, по принципу «затратной экономики».

Мировой экономический кризис 1900-1903 годов, повлекший банкротство более четырех тысяч предприятий, предопределил объединения предпринимателей в синдикаты и тресты, что позволяло улучшать организацию производства и сбыта и сократить затраты, и положительно отразилось на эффективности предпринимательской деятельности промышленных структур.

Советское государственное предпринимательство включало в себя все народное хозяйство страны. В промышленности и торговле возник частный сектор: некоторые государственные предприятия были денационализированы, другие – сданы в аренду; было разрешено создание собственных промышленных предприятий частным лицам. Особенностью предпринимательства стало наличие различных организационно-правовых форм предпринимательства (государственное, государственно-капиталистическое, кооперативное, мелко-частное).

Вскоре наступил период централизации управления, полного вытеснения из экономики частных элементов, подавления любой предпринимательской активности населения. В обществе сформировалось предвзятое отношение к малому бизнесу и предпринимателям.

Возрождение российского предпринимательства напрямую связано с началом проведения реформ в Советском Союзе – перестройки. В 1987 году после принятия закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности»,



увеличилась численность граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, индивидуальным и семейным частным предпринимательством.

Малое предпринимательство – наиболее динамично развивающийся сектор советской экономики, 1988-1989 годы можно считать началом возрождения предпринимательства в Советском Союзе. Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности (1990 год) признал в качестве таковой общественно полезную хозяйственную деятельность, нацеленную на получение прибыли (дохода), связанную с ответственностью за используемое имущество (собственность) и рисками. Этот закон определил общие правовые нормы создания предприятий разных форм собственности.

Вместе с тем, российское предпринимательство является молодой системой и ее состояние напрямую зависит от развития экономики страны. Влияние мирового экономического кризиса существенно сказалось на предпринимательском секторе. Основными негативными последствиями для предпринимателей в условиях мирового кризиса стали снижение спроса и недостаток оборотных средств.

К началу XX века в российском предпринимательстве сложились следующие принципы:⁶

- уважай власть;
- будь честен и правдив;
- уважай право собственности, уважай человека;
- будь верен своему слову;
- всегда оценивай свои возможности;
- будь целеустремлен и иные.

Одной из главных целей трансформации экономических отношений в России является создание инновационной экономики, в основе которой лежит предпринимательство. Оно является одним из важнейших видов человеческой деятельности, обеспечивая реализацию творческих потребностей человека в формировании своего места в экономике страны.



Пополните словарный запас, определите значение следующих слов: ремесленник, артель, купец, мануфактура, оптовая торговля, ссуда, дворяне, казенный завод, трест, кооператив, индивидуальная трудовая деятельность, оборотные средства, инновационная экономика.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Как повлияла отмена крепостного права в России на развитие предпринимательства?
2. В чем заключается влияние мирового кризиса на ведение предпринимательской деятельности?

Задание для самостоятельного выполнения: подготовьте сообщение на тему «Основные вехи развития предпринимательства в России», выступите с докладом в классе или на общешкольном мероприятии (по согласованию, например, с классным руководителем).

⁶ информация <http://studopedia.ru>, <http://statehistory.ru/books>

III. Сфера индивидуального и малого предпринимательства в Свердловской области и направления государственной поддержки

В настоящее время в Свердловской области,⁷ по данным Федеральной налоговой службы, зарегистрировано более 200 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, которые обеспечивают занятость трети экономически активного населения Свердловской области – порядка 640 тысяч человек. Для сравнения: в 90-е годы работали около 30 тысяч предприятий. В достижении нынешних результатов значение государственной поддержки сложно переоценить. Ежегодно на развитие бизнеса в рамках государственной программы поддержки предпринимательства направляются средства областного и федерального бюджетов.

Система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства создана 25 лет назад – в 1992 году, когда начал работу Центр содействия предпринимательству.

В Свердловской области осуществляется поддержка бизнеса по принципу «одного окна», которая оказывается Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства (далее – Фонд). Он выполняет функции гарантийного фонда, фонда микрофинансирования, центра поддержки экспорта, центра обучения и консалтинга, а также курирует деятельность муниципальных фондов поддержки предпринимательства и инвестиционных фондов.

Ежегодно поддержку получают более 10 тысяч хозяйствующих субъектов. Благодаря поручительствам бизнес смог получить банковские ресурсы общим объемом 3 миллиарда рублей. По программе микрофинансирования, начиная с 2014 года, финансовые ресурсы получают более 200 предпринимателей в год. За последние 2 года инвестиционная поддержка оказана Свердловскими венчурным фондом и фондом инвестиций по 10 проектам на общую сумму более 200 миллионов рублей. В Свердловской области создана особая экономическая зона – «Титановая долина», а в прошлом году город Краснотурьинск стал территорией опережающего социально-экономического развития.

К тому же, ежегодно, начиная с 2015 года, проводится конкурс для учащихся образовательных организаций по предпринимательству, в котором уже приняли участие 5100 молодых людей.

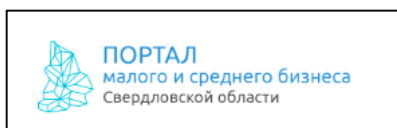
В 2017 году совместно с Уральским федеральным университетом имени первого Президента России Б.Н. Ельцина реализуется общероссийской проект «Ты – предприниматель», предусматривающий конкурсы проектов, образовательные семинары и молодежные форумы. Десятимесячная программа будет включать в себя проведение открытых уроков с предпринимателями среди старшеклассников, тестирование для выявления предрасположенности к занятию

⁷ информация предоставлена Министерством инвестиций и развития Свердловской области

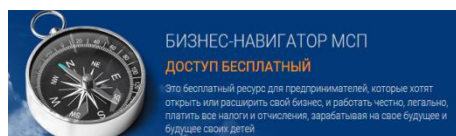
предпринимательской деятельностью и обучение студентов, имеющих соответствующие способности.⁸

В Свердловской области реализуются меры налогового стимулирования для предприятий на всех уровнях их жизненного цикла: есть «нулевая ставка» и налоговые каникулы для начинающих, для применяющих упрощенную систему налогообложения – пониженные ставки, налоговые преференции для приоритетных инвестиционных проектов и другие. В целях расширения рынков сбыта малых предприятий внедряется проект по развитию внутримunicipальной кооперации, проводятся конгрессно-выставочные мероприятия, в том числе международная выставка ИННОПРОМ.

Для информирования населения и бизнес-сообщества об имеющихся возможностях разработаны Интернет-ресурсы:



портал малого и среднего бизнеса
Свердловской области – <http://66msp.ru>;



«Бизнес-навигатор» – <https://smbn.ru>.

Бизнес-навигатор МСП – это Интернет-ресурс для предпринимателей, которые хотят открыть или расширить свой бизнес, работать честно, платить налоги, зарабатывая на свое будущее и будущее своих детей.

С помощью Бизнес-навигатора МСП, созданного по принципу «одного окна», Вы можете: выбрать бизнес; рассчитать примерный бизнес-план; узнать о мерах поддержки малого и среднего бизнеса; подобрать в аренду помещение для бизнеса и иное.

Государством разработана и постоянно дополняется палитра инструментов поддержки бизнеса. Важно грамотно использовать имеющиеся ресурсы и возможности.

Свердловская область является одним из лидеров в стране по уровню развития малого и среднего бизнеса, включая показатель по количеству зарегистрированных малых и средних предприятий, и, в этой связи, занимает пятое место среди субъектов Российской Федерации.



Определите значение следующих слов: занятость, бизнес, консалтинг, инвестиционный фонд, венчурный фонд, налоговое стимулирование, налоговые каникулы, микрофинансирование, малый бизнес, средний бизнес, кооперация, аренда, бизнес-план.

Задание для самостоятельного изучения:

изучите информацию, размещенную на вышеперечисленных Интернет-сайтах. Для каких категорий пользователей созданы данные Интернет-ресурсы?

⁸ информация <http://urfu.ru/ru/news>

IV. Как открыть собственное дело?

Начинающему предпринимателю при открытии собственного дела необходимо ответить на два основных вопроса:

Каким видом деятельности буду заниматься?

Как эта деятельность будет организована?

1. Определяемся с нишей⁹

Для поиска предпринимательской ниши важно иметь полное представление о внешней среде предпринимательства в данный момент времени, в конкретном регионе, на данном рынке.

Идеи для бизнеса чаще всего лежат на поверхности, они появляются от желания заниматься тем, что действительно нравится, еще чаще – от внутреннего понимания того, чего самим не хватает (хорошего детского сада или салона красоты).

Еще один вариант – взять популярную идею за границей и адаптировать ее для России: так в нашей стране появились оффлайн-квесты, кафе для кошек и многое другое.

Параллельно с этим, нужно определиться, что Вы умеете делать по-настоящему хорошо. Подключите к этому простейшую математику: оцените спрос и предложение, подумайте, какие конкурентные преимущества Вы можете предложить. Это может быть лучшее качество, скорость работ, интересная цена, экологичность и иное. Таким образом, чтобы Ваш бизнес был успешным, необходимо соблюдение как минимум трех требований:

- ✓ Вам нравится то, чем Вы собираетесь заниматься;
- ✓ Вы хорошо разбираетесь в выбранной сфере;
- ✓ на Ваш товар или услугу будет стабильный спрос.

Пока у Вас есть силы и уверенность, попробуйте получить государственную субсидию, узнайте подробнее, как привлечь инвесторов. Или рассмотрите нишу, где у Вас имеется свободный доступ к ресурсам, это в разы уменьшит первоначальный капитал. *А самое главное, не бойтесь быть маленьким бизнесом: пусть у вас пока нет офиса и летаете Вы не бизнес-классом – все придет со временем.*

2. Составляем бизнес-план

Организация планирования считается деятельностью высшего порядка, которая предусматривает и позволяет четко скоординировать предпринимаемые усилия. Особую роль в предпринимательской деятельности занимает бизнес-планирование. Бизнес-план – это программа действий предпринимателя.

Специалисты утверждают, что грамотный бизнес-план, который построен на реальных цифрах и расчетах – важный помощник в бизнесе. Результаты

⁹ информация <http://businessmens.ru>

исследования рынка, анализ затрат и прибыли позволят взглянуть на идею со стороны и более прагматично оценить свои перспективы. Идеи для бизнеса нужно соотносить с реальностью.

Еще один серьезный повод составления бизнес-плана – с его помощью гораздо легче привлечь стоящие инвестиции. Хотите ли вы получить субсидию или грант, привлечь помощь венчурного фонда или воспользоваться бизнес-кредитованием, наличие тщательно продуманного бизнес-плана существенно увеличивает Ваши шансы на успех и демонстрирует всю серьезность Ваших намерений.

Краткая структура бизнес-плана:

резюме проекта
цели и задачи,
описание предприятия,
финансы,
маркетинг,
производство,
организационный план,
развитие персонала.



Бизнес-план должен быть простым, понятным и ориентированным на конечный результат. Вы можете подготовить его самостоятельно, однако нужно понимать, что написание серьезной работы требует немало знаний и проведения исследований рынка.

Для разработки бизнес-планов созданы различные Интернет-ресурсы, в том числе на портале «Бизнес-навигатор».¹⁰

Портал «Бизнес-навигатор МСП» \ Описание сервисов \ Расчет бизнес-плана

НАЧАТЬ РАСЧЁТ БИЗНЕС-ПЛАНА

3. Определяемся с юридическим статусом

Официально бизнес начинается с момента его государственной регистрации. Собственно, у малого бизнеса есть два возможных варианта развития: ИП (Индивидуальный предприниматель) или ООО (Общество с ограниченной ответственностью).

Обратите внимание, что компании, занимающиеся некоторыми видами деятельности, не могут работать в статусе «ИП» по определению. Среди них – продажа алкоголя, частная охранная деятельность, военная отрасль и иное.

Рассчитайте бизнес-план

Решаете, какой бизнес открыть или думаете о расширении компании? Не знаете, как быстро рассчитать спрос по новому виду деятельности или в какой город пойти для открытия филиала?

Бизнес-навигатор МСП подскажет, какие продукты и услуги самые востребованные в вашем городе и районе, сколько вокруг потребителей и конкурентов и на какую прибыль вы можете рассчитывать.

Возможности

- Если известно, сколько денег Вы можете вложить, то навигатор покажет подходящие для открытия виды бизнеса.
- Если Вы знаете, какой бизнес хотите начать или расширить, то система покажет наличие спроса и рыночной ниши
- В навигаторе Вы сможете рассчитать примерный бизнес-план по формату, который принимается всеми основными банками-партнерами Корпорации
- Вы можете скачать любой бизнес-план в формате .pdf или .xls и обратиться в банк за кредитом с этим планом
- Также в Бизнес-навигаторе Вы найдете каталог из 39 популярных франшиз, которые проверены и рекомендованы Российской ассоциацией франчайзинга
- Навигатор подскажет, какие инвестиции и документы нужны для старта вашего бизнеса

¹⁰ <https://smbn.ru>

4. Определяемся с налоговой схемой

Еще один важный шаг на пути к открытию собственного бизнеса – это выбор системы налогообложения. Она, собственно, может быть двух видов – обычная и упрощенная. Упрощенная система налогообложения (УСН) – это специальный налоговый режим, который значительно упрощает налоговую нагрузку и ведение налогового и бухгалтерского учета для малого и среднего бизнеса.



Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) – интересен тем, что не привязывается к реальным доходам, то есть рассчитывается не с фактически полученного, а с предполагаемого вмененного дохода, который учитывает только физические показатели деятельности (площадь торгового зала, количество работников и т.д.).

В отношении некоторых компаний малого бизнеса с 2015 года действуют налоговые каникулы, которые позволяют освободиться от уплаты налогов на 1-3 года.

5. Регистрируем компанию и открываем счет в банке

Чтобы облегчить себе жизнь, все необходимые заявления и документы можно подготовить на специальных сайтах, например, nalog.ru.¹¹ Там же можно узнать адрес ближайшей налоговой и заполнить квитанцию на оплату госпошлины. Откройте счет в банке и в течение 7 рабочих дней отправьте уведомление в налоговую, Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.

Напоминаем, что для осуществления некоторых видов деятельности, вам также необходимо пройти процедуру лицензирования или сертификации. Например, для организации предоставления косметологических услуг необходима лицензия, выдаваемая в установленном порядке лицензионными органами (в Свердловской области на указанную деятельность – Министерством здравоохранения Свердловской области).



¹¹ Интернет-сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <https://www.nalog.ru/>

6. Принимаемся за работу!

Самое время найти подходящее помещение, закупить оборудование, нанять сотрудников и приняться за работу! Ну, и конечно, не забудьте про рекламу и маркетинг.



Определите значение следующих слов: реклама, маркетинг, юридический статус, вид деятельности, идея, спрос, предложение, стабильность, инвестиции, организационный план, развитие персонала, система налогообложения, лицензирование, сертификация.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какие Интернет-ресурсы помогут в открытии собственного дела и регистрации предпринимательской деятельности? Поделитесь данной информацией с друзьями, родителями, одноклассниками.
2. Назовите этапы создания собственного дела.

V. Предпринимательские компетенции по методике WorldSkills

В первые годы современного Российского предпринимательства преобладало мнение, что главными качествами предпринимателя являются инициативность, находчивость, энергичность и хорошие организаторские способности. На этапе развития предпринимательства остро встал вопрос о профессионализме кадров. Только профессионал может правильно оценить состояние рынка и принять необходимые решения.

Вопрос, который часто задают потенциальные и многие действующие предприниматели: «Как узнать, есть ли у меня задатки предпринимателя?».¹²

Перед Вами перечень основных знаний, умений, способностей, которые необходимы предпринимателям:

- способность зарабатывать деньги (если Вы не умеете управлять деньгами, Вы не сможете увеличить их количество);

- способность управлять деньгами (если Вы не умеете управлять деньгами, Вы не умеете управлять бизнесом);

- способность снимать стресс (если Вы позволите себе разочаровываться и расстраиваться, Вам будет очень неуютно в качестве предпринимателя);

- умение добиваться продуктивности (создавать условия для повышения производительности);

- умение выстраивать доверительные и долгосрочные отношения с людьми (в том числе, с помощью круга друзей и знакомых), для максимально быстрого и эффективного решения задач;

- способность видеть свои сильные и слабые стороны;

- умения нанимать эффективных людей для достижения запланированных целей;

- способность к обучению новых сотрудников;

- способность управлять персоналом (мотивировать, поощрять и развивать свой персонал);

- умения внедрять долгосрочные методы (например, такие как SEO маркетинг¹³);

- способность сосредоточиться на клиентах (без клиентов у Вас не будет бизнеса);

- знание продаж (понимать потребности клиентов);

- способность отслеживать новые тенденции;

- умение проигрывать (прежде чем выиграть, многие успешные люди терпели поражения десятки раз) и иное.

Развитию предпринимательских навыков и формированию предпринимательских компетенций способствует участие начинающих

¹² информация <https://habrahabr.ru>

¹³ самостоятельно найдите на Интернет-ресурсах информацию о SEO-продвижении

предпринимателей в различных конкурсах профессионального мастерства.

WorldSkills – это международное некоммерческое движение, целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие профессионального образования во всем мире посредством организации и проведения конкурсов профессионального мастерства.



Свердловская область уже не один год участвует в чемпионатах WorldSkills по различным компетенциям, в том числе и по компетенции «Предпринимательство».



В марте 2017 года команда Уральского государственного экономического университета ¹⁴ (далее–УрГЭУ) приняла участие в состязаниях по компетенции «Предпринимательство» отборочных соревнований «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia – WSR), которые состоялись в Якутске. Команда поборолась за право выйти в финал V Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia – WSR) 2017.

Финал Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) – это самые масштабные в России соревнования профессионального мастерства по стандартам WorldSkills среди студентов в возрасте от 16 до 22 лет, способствующие профессиональной ориентации молодежи. Команда УрГЭУ вошла в число участников V Национального чемпионата «Молодые профессионалы» 2017.



Конкурс представляет собой командные соревнования в сфере бизнеса, ориентированные на управление и развитие компаний (проектов), приближенных к реальным условиям. ¹⁵ Группы участников осуществляют деятельность компании (проектов) на основе ранее разработанного бизнес-плана и представляют свои наработки на экспертную оценку жюри конкурса.

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, на выполнение которых отводится определенное время.

Конкурсные задания по предпринимательству отражают специфику предпринимательской деятельности и компетенции, которыми должен обладать каждый предприниматель.

¹⁴ информация <http://www.usue.ru>

¹⁵ информация предоставлена ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Модуль 1A1: «Наша команда»

Команда разрабатывает электронный плакат, демонстрирующий сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды. Здесь оценивается обоснованность и оригинальность доводов. Оценка также включает в себя качество презентации (приветствуется комментарий на английском языке) и оценку продуктивности использования выделенного времени (тайм менеджмента).

Модуль 2B1: «Бизнес-идея»

В этом модуле главной задачей является формулирование бизнес-идеи и развитие ее в бизнес-концепции (бизнес-плане). Эта бизнес-концепция должна дать четкое представление о коммерческой деятельности организации.

Важными аспектами на данном этапе являются:

- определение продукта или описание услуги;
- практическое использование продукта / услуги для клиента;
- образ продукта / услуги;
- последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации;
- явные различия бизнес-идеи от идей других участников.

В данном модуле оцениваются навыки публичного выступления участников.

Модуль 3C1: «Рынок и конкуренты»

Этот модуль направлен на определение и детальное описание рыночной среды проекта. Необходимо четко определить и описать целевую аудиторию, выделив целевые группы проекта с учетом базовых характеристик потребителей, характера решаемых проблем и прочих особенностей предполагаемого рынка. Кроме того, для дальнейшей эффективной реализации маркетинга, рабочих процессов и финансовых расчетов, нужно с максимальной степенью точности (исходя из имеющейся информации) определить размер целевых сегментов и целевой аудитории в целом. Далее, требуется провести сравнительный анализ основных конкурентов на целевых рынках для определения конкурентных преимуществ и недостатков проекта. Исходя из ситуации на рынке команды должны определить долю рынка для своего проекта, а также возможности для масштабирования.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса»

Данный модуль посвящен анализу и оценке бизнес-процессов проекта, которые охватывают весь цикл – от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи клиенту. Бизнес-процессы можно представить в описательной форме или в виде схемы, в которых необходимо отразить базовые

последовательности и взаимосвязи. В рамках реализации бизнес-процессов особый акцент должен быть сделан на полях ответственности и функциях членов команды при реализации проекта, нужно определить, какой функционал выполняет сама команда, а какой отправляет на аутсорсинг.

Необходимо также подготовить презентацию и представить ее жюри конкурса.

Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование»

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию. Очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, точно определить функциональные обязанности членов команды, понять, что можно сделать самим членам команды и то, что, возможно, придется заказывать на стороне (аутсорсинг). Маркетинговая концепция должна быть практико-ориентированной.

При анализе и оценке маркетинговых каналов необходимо:
определить каналы продвижения и объемы использования каждого;
рассчитать стоимость подключения и использования канала;
оценить эффективность и определить приоритеты каналов.

Далее, нужно выделить основные маркетинговые мероприятия по продвижению продукта, синхронизировать их по срокам реализации проекта и периодичности применения. Из приведенных маркетинговых мероприятий нужно определить ключевые мероприятия по повышению деятельности бизнеса, с целью привлечения инвесторов, бизнес-агентов и госфинансирования.

Модуль 6F1: «Устойчивое развитие»

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности. В этом контексте необходимо учитывать аспекты экологической, социальной и экономической устойчивости. Необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться реалистичность, подробное описание действий и примеры.

Модуль 7G1: «Финансовые показатели»

В этом модуле компания должна провести точные расчеты, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. А также показать каковы источники финансирования стартового этапа проекта.

Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп.

В этом модуле обосновывается, также, ценообразование на продукты и услуги. В рамках данного модуля участники должны:

определить текущие и будущие источники финансирования проекта;
разработать план доходов и расходов;

обосновать выбор режима налогообложения;
изложить и обосновать стратегию основателей проекта (продажа, развитие проекта, привлечение стратегических инвесторов);
рассчитать показатели экономической эффективности проекта, точку безубыточности проекта.

Модуль 8Н1: «Презентация проекта»

Команды подготавливают итоговую презентацию компании, которая должна включать наиболее важные аспекты всех модулей, за исключением специальных модулей, которые включены, чтобы проверить способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решать возникающие задачи.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Оценка за итоговую презентацию формируется с учетом следующих критериев:

- качество презентации и демонстрация навыков публичного выступления;
- обоснованность выбора идеи проекта, рыночный и конкурентный анализ;
- обоснованность мероприятий маркетингового плана;
- наглядность бизнес-процессов, распределение полей ответственности и функций членов команды;
- убедительность финансовых расчетов.

Оценка презентации строится на основе учета критерия креативности (творчества), способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, а также с учетом объема продаж и достоверности представленных данных. Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

Отдельным критерием в презентации является рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач.

Специальные этапы

Специальные задачи включены в перечисленные выше модули в виде «специальных этапов», носят «спонтанный» характер и требуют оперативного реагирования участников. Эти специальные задачи могут отличаться от общей темы конкурса. Однако все эти задачи являются универсальными, и требуют предпринимательских навыков. Выполнение задач специальных модулей дает представление о творческом потенциале команд и их компетентности.

Развитие рыночных отношений вызывает спрос на квалифицированных людей с организаторскими способностями, умеющими выдвигать бизнес-идеи, заниматься инновационной деятельностью, самостоятельно принимать



и реализовывать решения, достигать поставленных целей. Поэтому для предпринимателей несомненно важными являются также профессиональные качества, как предприимчивость, трудолюбие, динамичность, настойчивость, умение использовать возможности, которые не увидели другие.

Приоритетной задачей для человека, создавшего собственное дело, является грамотный и гармоничный подбор своей команды, партнеров и работников. Предпринимательские компетенции и бизнес-коммуникации необходимо развивать в различной практической деятельности.



Вопросы для обсуждения:

1. Почему для реализации бизнес-проекта важен командный принцип работы? Свой ответ обоснуйте.

2. Какие задачи в бизнес-команде должен решать руководитель проекта? Сформулируйте не менее трех таких задач и обсудите их с компетентными людьми (с предпринимателями, специалистами в сфере бизнеса, руководителями организаций).

3. Почему для индивидуального предпринимателя необходимо уметь оперативно реагировать на изменения на рынке товаров и услуг? В чем риск (риски) для индивидуального предпринимателя при наличии стабильного бизнеса? Ответ подтвердите примерами из литературных источников, фильмов, Интернета или иных источников.

VI. Культура и этика предпринимателя

Предпринимательская этика – одна из важных составляющих цивилизованного предпринимателя. Некомпетентность в вопросах этикета, нетактичность или нерешительность могут негативно сказаться на развитии собственного бизнеса. Предпринимательская деятельность базируется на юридических и этических основах, нормы которых закреплены на законодательном уровне. На формирование этических принципов влияют менталитет общества, взаимоотношения между его членами.

Предпринимательская этика ¹⁶ выражается в таких категориях, как ответственность за свои обещания и гарантии, надежность и обязательность, соблюдение морально-правовых норм. Этика в сфере предпринимательства отражает этические нормы в обществе. Для того, чтобы соблюдать этические нормы и правила, необходимо иметь представления об этике.

Цивилизованный предприниматель убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других, для общества, признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества. Конкуренция мотивирует предпринимателя к развитию, нравственным поступкам и нововведениям.



Предприниматель должен создавать свой имидж, включающий цивилизованный стиль поведения, культуру общения, чувство меры, доброжелательность, тактичность, деликатность.

Для регулирования этических вопросов организациями разрабатываются этические кодексы бизнеса.



Вопросы для обсуждения:

1. «Цивилизованное предпринимательство» и «социально-ответственный бизнес» – равнозначные ли это понятия?
2. Какие этические нормы характерны для социально-ответственного бизнесмена?

¹⁶ информация <http://www.km.ru>

VII. Примеры индивидуального предпринимательства

Развитие сектора малого и среднего предпринимательства при содействии органов службы занятости населения Свердловской области рассматривается в качестве перспективного направления экономического развития Свердловской области. Индивидуальные предприниматели организуют новые рабочие места для граждан на рынке труда, тем самым снижают уровень напряженности и безработицы.

Центры занятости на всей территории Свердловской области проводят мероприятия по поддержке предпринимательства, осуществляют информирование по вопросам организации и ведения бизнеса, проводят экспертизу бизнес-планов, а также оказывают безработным гражданам финансовую помощь в открытии собственного дела.

Основными сферами малого предпринимательства в Свердловской области являются сельское хозяйство, торговая деятельность, образование и предоставление услуг населению.

Ярким примером ¹⁷ может служить деятельность начинающего предпринимателя Надежды Т., которая делится своей историей с читателями.

«Идея создать собственное дело у меня родилась давно, но реализовать свою мечту получилось только в 2016 году. Я – мама замечательной девочки, и в какой-то момент столкнулась с необходимостью устроить своему ребенку не просто досуг, а интересный и нешаблонный праздник. Однако мне предлагали стандартный набор – аниматор, торт, свечи и подарки, что является банальным набором услуг, а мне хотелось чего-то оригинального. Для необычного семейного досуга мне не хватало информации и отзывов об услугах, которые предлагали в нашем городе. Тогда у меня возникла идея, что хорошо бы создать журнал или сборник таких услуг, где была бы информация, как об организаторах, так и о предоставляемых услугах.

В 2016 году я узнала о государственной программе по содействию самозанятости безработных граждан. Написала бизнес-план, успешно его защитила, мне была выделена финансовая поддержка. Так было положено начало рождению информационного журнала «Лукошко праздников». Подготовка материала для первого номера «Лукошко праздников» давалась очень тяжело, нужно было наладить контакты, найти спонсоров, но работа этого стоила – журнал получился не только эксклюзивным в своем роде семейным, но и бесплатным справочником для тех, кто ищет свежие идеи и полезные контакты для организации лучшего праздника своим деткам. Я сумела восполнить значительный пробел в сфере таких услуг.



¹⁷ информация предоставлена ГКУ «Верхнепышминский центр занятости»

Сегодня стоит пролистать журнал, чтобы понять, что разделы нашего журнала охватывают самые важные сферы жизни семьи: это здоровье, развитие, красота, полезные и интересные советы, необычные подарки и нужные контакты.



Пользователями наших номеров становятся известные люди Екатеринбурга и гости города, чье мнение не только авторитетно, но и действительно интересно. Мы создали путеводитель по самым оригинальным детским и семейным местам Екатеринбурга, завели копилку идей для детских вечеринок, которая пополняется. «Лукошко праздников» интересно не только взрослым, но и малышам. Чтобы наши юные читатели не скучали, в каждом номере мы предусмотрели развивающие и познавательные детские странички. Материалы для нашего журнала помогают готовить квалифицированные и заслуженные специалисты. Нам оказывают консультации медики, педагоги, психологи и организаторы праздников. Чтобы быть ближе к читателю, «Лукошко праздников» распространяется бесплатно. В настоящее время журнал «Лукошко праздников» очень востребован как среди рекламодателей, так и среди жителей города».

В перспективе Надежда планирует выпускать журнал каждые 2 месяца, увеличить количество полос. И выпустить электронный вариант с развитием социальных страниц.

Задание для обсуждения:



Соотнесите бизнес-процессы Надежды Т. с содержанием модулей 2В1 «Бизнес-идея» и 4Д1 «Планирование рабочего процесса», рассмотренных в разделе 5 данного вестника, и определите компетенции, которыми владеет предприниматель для ведения своего бизнеса. Свой ответ обсудите с друзьями и одноклассниками.

Далее предлагаем Вам ознакомиться с еще одним примером успешной предпринимательской деятельности в сфере сельского хозяйства.¹⁸

Сергей Б. родился и вырос в сельской местности недалеко от города Камышлова. После окончания школы он покинул село, чтобы получить высшее образование. Пока учился, понял, что не сможет жить в городе и вернулся домой в деревню, а с трудоустройством на селе возникли сложности. Обратился за помощью в Камышловский центр занятости и решил создать собственное дело в сфере сельского хозяйства.

В 2010 году защитил бизнес-план в центре занятости и получил финансовую поддержку на открытие своего дела. Начал с разведения перепелов, информацию о которых узнавал в литературных источниках. Много лет назад в Японии было установлено, что перепелиные яйца положительно



¹⁸ информация предоставлена ГКУ «Камышловский центр занятости»

влияют на развитие умственных способностей и нервной системы детей. В лечебных целях их используют для укрепления костей и оздоровления организма.

Клетки для птиц Сергей изобрел сам: ознакомился с зарубежными видами клеток для содержания перепелов и с теми, что используют в российских крупных хозяйствах, спроектировал свою модель, которая, по его расчетам, наиболее удобна и для птиц, и для разводчика.

Планы у молодого предпринимателя были грандиозные – расширить производство, увеличив число птиц в пять раз к имеющимся 700. Огромное желание и любовь к своему делу помогало решать любые проблемы и трудности, и даже мысль не приходила прекратить своё дело.

Сегодня Сергей делится профессиональным опытом, с удовольствием рассказывает о своей любимой работе, её важности и необходимости, а также об умении эффективно и грамотно решать проблемы.



Задание для обсуждения:

Соотнесите информацию о предпринимателе Сергее с содержанием модулей 5Е1 «Маркетинговое планирование» и 6F1 «Устойчивое развитие», рассмотренных в разделе 5 данного вестника. За счет каких компетенций бизнес Сергея получил дальнейшее развитие? Свой ответ поясните.

В сфере образования также немало примеров индивидуального предпринимательства.¹⁹

Идея начать свое дело, причем связанное именно с детским досугом и физическим развитием, пришла к Анастасии после рождения третьего ребенка. Адаптированных секций или клубов, где спортом могли бы заниматься именно малыши, в городе нет.

«В центре занятости узнала о возможности получить финансовую помощь для открытия своего дела. Подготовила и защитила бизнес-план, арендовала спортзал в детском саду, приобрела спортивный инвентарь. И вот мечта осуществилась: клуб «ФутбоНика» открылся! В чем идея клуба? Футбол – командный вид спорта. Ребята учатся быть командой, учатся быть личностью, – делится Анастасия. Бывает, что сначала ребенок ведет себя зажато, а потом раскрывается, ходит на тренировки с удовольствием. К нам и девочки приходят, рядом с ними мальчишки начинают вести себя, как джентльмены.

Занятия проводят два опытных тренера, каждому ребенку уделяется внимание. Сейчас клуб загружен на максимум своих возможностей: работает пять групп. На тренировки привозят детей и из отдаленных районов города, что лишний раз показывает востребованность бизнес-идеи. В сентябре «ФутбоНика» откроется уже по новому адресу, проект Анастасии выиграл грант. Эти средства будут направлены на расширение дела, появление



¹⁹ информация предоставлена ГКУ «Краснотурьинский центр занятости»

новых рабочих мест и новых возможностей. Например, для малышей-футболистов будут организовываться соревнования. У родителей появится выбор, у малышей – больше возможностей. Мы подтолкнули других желающих стать предпринимателями, вести свое дело, – подводит итог Анастасия. И очень радостно сознавать, что наша идея всех опередила».

Вот еще одна история создания собственного бизнеса.²⁰

«Быть может, моя история вдохновит кого-то на активные действия и перемены к лучшему. Очень надеюсь, что мой опыт может быть полезен для многих. А предыстория такова. Я педагог по образованию, после получения диплома об образовании много работала с детьми в школе, на детских площадках, летом в оздоровительных лагерях. Общаться с детьми мне хотелось всегда. Это бесценный опыт в моей жизни. Времена меняются, были мечты об открытии собственного бизнеса. Кто бы мне сказал несколько лет назад, что я стану увлеченным предпринимателем – я бы никогда не поверила.

Обратилась в службу занятости населения, успешно защитив бизнес-план, получила финансовую поддержку на открытие собственного дела. Открыла свой первый детский центр в районе, где много молодых семей с детьми.

Работа с детьми требует терпения, эмоциональной отдачи и предусмотрительности. Кроме того, у детей есть родители, и с ними надо находить общий язык, у них надо завоевать авторитет.

Родители с благодарностью приводят своих малышей. Дети проводят время, занимаясь лепкой из пластилина и соленого теста, рисованием...., одним словом занимаются творчеством.



Я счастлива, что судьба моя сложилась так, что я имею любимое дело и могу подарить частичку своей души и своего тепла маленьким жителям нашего города. А малыши передадут это тепло своим близким. Поверьте в себя, ведь все возможно! Мечтайте и воплощайте свои мечты в реальность».

Вопросы для обсуждения:



Что, по Вашему мнению, необходимо делать Анастасии для сохранения конкурентоспособности бизнеса? Какие качества, компетенции и этические нормы предпринимателя помогут не потерять клиентов? Организуйте обмен мнениями, дискуссию со своими друзьями, сверстниками, которая позволит прийти к «общему знаменателю» в поддержке конкурентоспособности бизнеса.

²⁰ информация предоставлена ГКУ «Нижнетагильский центр занятости»

Главное для начинающего предпринимателя – найти проблему и решить ее. Существуют примеры, когда идея нового предпринимательского проекта возникает неожиданно, в процессе решения проблем при ведении бизнеса. Так произошло, с предпринимателем Павлом из Ревдинского городского округа.

«Идея проекта родилась сама собой, так как в ней была необходимость. Запускали кафе-мороженое в Екатеринбурге. Нам выдали место, где не было водопровода. Пришлось как-то выкручиваться. Тогда на рынке я не смог найти готовых решений, и справился самостоятельно. Наши посетители, предприниматели, стали спрашивать, как же так – у вас воды нет, но она бежит из-под крана?! Рассказывал, что создал некую систему. И они захотели ее приобрести. Я сначала долго упирался, а потом сделал одну, вторую, запустил на поток. Создал сайт, где продаю свою систему. Сейчас моя идея охватила большую территорию, в которую вошли и Белоруссия, и Казахстан. Эта мини-система сейчас помогает очень многим бизнесменам открывать свой бизнес, – отмечает Павел».²¹



Вопросы для обсуждения:

Какие профессиональные компетенции Павла способствовали реализации его предпринимательского проекта? Какие знания помогли предпринимателю реализовать свой новый проект?

Зачастую на принятие человеком решения об открытии собственного дела оказывают советы окружающих людей, в таком вопросе немаловажна поддержка семьи. Предлагаем познакомиться с одним из таких примеров.

«Я не бизнесмен, я просто стараюсь обеспечить свою семью...²²», – так говорит о себе индивидуальный предприниматель Владимир. Вообще, в этом бизнесе я уже больше двадцати лет, – рассказывает Владимир. – Специального образования нет, с компьютером до сих пор – на уровне пользователя, зато, когда в бухгалтериях и офисах стали появляться первые копировальные машины, сканеры и ризографы, я понял, что это – моё. У меня, как говорит супруга, «руки заточены на технику», есть неплохие знания по механике, плюс отличная зрительная память. Так что после ремонта у меня, как у некоторых «мастеров» лишние детали не остаются.

²¹ информация предоставлена ГКУ «Ревдинский центр занятости»

²² информация предоставлена ГКУ «Сухоложский центр занятости»

За двадцать лет довелось поработать наемным работником практически у всех частников, специализирующихся на ремонте оргтехники. Естественно, что за это время «оброс» своей клиентурой. Супруга не раз предлагала открыть свое дело... В конце 2014 года грянул кризис, и я оказался безработным. Что делать, как быть? У нас как раз в семье только-только произошло пополнение – родились младшие близнецы (Владимир вместе с супругой воспитывают пятерых сыновей). Обратился Сухоложский центр занятости и специалисты мне предложили получить государственную услугу «Содействие самозанятости безработных граждан». Все, что от меня требовалось, собрать необходимые документы, разработать и защитить бизнес-план... Защитился...открыл свой офис.

За два года в правильности своего выбора ни разу не усомнился, хотя поначалу тяжело было с отчетностью, распределением налогов и взносов. Спустя некоторое время, смог позволить принять на работу бухгалтера. Расширил бизнес – сейчас у нас не только заправка картриджей и ремонт оргтехники, но и продажа сопутствующих канцтоваров. Как владелец бизнеса понимаю, что материальное благополучие моей семьи сейчас целиком и полностью зависит от меня, поэтому мой офис открыт шесть дней в неделю с раннего утра до позднего вечера.

Жалею только об одном – что в сутках всего 24 часа, потому что при такой самозанятости времени на семью катастрофически не хватает...».



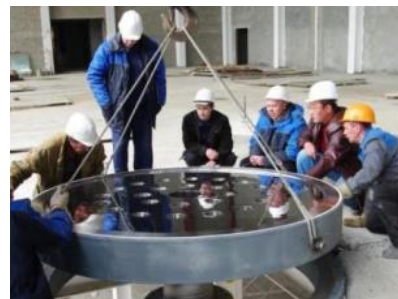
Вопросы для обсуждения:

Как влияют семейные отношения на ведение предпринимательской деятельности? Есть ли риски для предпринимателя в плане семейной жизни и воспитания детей? Как найти разумный баланс между личной жизнью и предпринимательской деятельностью? Подискутируйте по этой теме с одноклассниками и учителями.

Для кого-то предпринимательство, не просто образ жизни, а семейная традиция,²³ вот один из таких примеров.

Алексей, успешный предприниматель, последовал по стопам отца, решив открыть собственное дело. В центре занятости получил финансовую помощь по содействию в самозанятости.

На первоначальном этапе было нелегко: открытие дела по предоставлению услуг по сборке распределительных щитов было сопряжено с рядом проблем. Бухгалтерские вопросы, формирование коллектива, определение специфики оказываемых услуг только в теории казались пустяковыми вещами.



²³ информация предоставлена ГКУ «Первоуральский центр занятости»

На практике же вопросы по сборке шкафов управления, проектированию автоматизированной системы управления, монтажу систем управления и поставки энергосберегающего оборудования требовали от Алексея бессонных ночей и самостоятельного изучения всех нюансов.

«Но в этом и есть интерес – в постоянном развитии и в решении широкого спектра вопросов», – уверен он. Теперь, когда опыт исчисляется годами, бизнесмен смело может заявлять, что предпринимательство – его призвание, а компания – его гордость, это команда высокопрофессиональных опытных специалистов и предприимчивых руководителей, владеющих знаниями современных технологических процессов. Сейчас штат компании превышает 20 человек. Современный инжиниринговый центр с собственной производственной базой и квалифицированным инженерно-техническим персоналом позволяет выполнять широкий комплекс работ по проектированию, строительству, реконструкции или модернизации насосных станций различного назначения, биогазовых установок и многое другое. Наличие собственной техники дает возможность производить работы даже в строго ограниченных временных рамках».



Вопросы для обсуждения:

Владение какими компетенциями (техническими или общими), по Вашему мнению, в большей степени имело значение для Алексея при создании им современного молодого предприятия?

В чем Вы увидели значимость получения профессионального образования технической направленности для ведения предпринимательской деятельности?

Наверно каждый хочет заниматься любимым делом. Чтобы работа была не только в радость, но и способствовала самореализации, творческому становлению. Работу мечты совсем недавно открыла для себя Екатерина. Вот уже чуть больше года она сама себе начальник. В этом ей помогли в Режевском центре занятости.²⁴

Как рассказывает Екатерина, финансовой поддержки хватило на всё, что необходимо начинающему мастеру. Дома оборудовала удобное рабочее место, приобрела материалы и инструменты.

Чем же занимается Екатерина? Она – удивительная мастерица, создающая настоящие картины из полудрагоценных и поделочных камней. Стиль ее работы не могут определить даже специалисты. Единственное, что подходит в сравнение – флорентийская мозаика, однако по технике исполнения ее картины кардинально отличаются. Екатерина работает не с заготовленными фрагментами нужной формы, а с камнями, каждый из которых индивидуальной формы.

«Технику изготовления разрабатывала сама, – говорит Екатерина, –годились художественные способности. Результат не заставил себя долго

²⁴ информация предоставлена ГКУ «Режевской центр занятости»

ждать, и уже после того, как появилось на свет первое панно, я была им просто очарована. Тогда я и поняла – это именно то занятие, которое я давно искала.

Камни разных цветов, форм и размеров дают безграничные возможности для творчества. Попутно я начала изучать литературу о самоцветах. Меня искренне удивил тот факт, что эта тематика сейчас очень популярна.



Идеи для панно буквально появляются одна за другой. Все начало складываться буквально так, чтобы моя мечта стала реальностью. В моей жизни стали появляться люди, чья жизнь связана с самоцветами. И самое главное, я поняла, насколько мои руки чувствуют каждый камешек, а глаза способны выбрать из всей россыпи самый подходящий. Эта работа доставляет мне огромное удовольствие. Я искренне верю, что мои работы обладают особой энергией и способны принести в жизнь гармонию и счастье». Вот такая удивительная мастерица живет в поселке Озёрном Режевского района.



Вопросы для обсуждения:

Какие личные качества Екатерины способствовали развитию ее пусть небольшого, но самостоятельного бизнеса?

Что бы Вы еще порекомендовали Екатерине для развития бизнеса? Обсудите рекомендации в классе, группе, с родителями, учителями.

Еще одним примером успешного предпринимательства является индивидуальное предприятие по изготовлению изделий из искусственного камня Андрея Николаевича из Байкаловского городского округа.²⁵ Он, имея опыт работы по изготовлению различных предметов из бетона, мраморной крошки и других компонентов, решил самостоятельно заниматься их производством, и открыл собственное дело. Прошедшие шесть лет показали, что он правильно оценил конъюнктуру рынка, свои возможности, уровень конкуренции, что дало ему возможность стабильно вести дело.

Андрей Николаевич говорит, что в настоящее время он занимается изготовлением изделий из литьевого мрамора (искусственного камня), отмечая, что количество граждан, желающих иметь в своих домах прочные, красивые подоконники, барные стойки, столешницы, раковины только растет. Он рассказал, что для рекламы и продвижения товаров на рынке был создан личный сайт, где размещены фотографии готовых изделий, опубликован прайс-лист, описаны характеристики готовой продукции. Благодаря правильно организованной деятельности Андрей Николаевич никогда не бывает без работы, заказы есть постоянно.



²⁵ информация предоставлена ГКУ «Байкаловский центр занятости»



Вопросы для обсуждения:

Какие организационные действия позволили Андрею Николаевичу занять нишу на рынке товаров и услуг? Что бы Вы посоветовали предпринимателю для сохранения стабильности бизнеса?

Задание для самостоятельного изучения:

В приложении данного вестника размещена статья «Жизнь в пернатом царстве» из газеты Невьянского городского округа «Звезда» о крестьянско-фермерском хозяйстве Владимира по разведению птицы.²⁶ Предлагаем Вам самостоятельно познакомиться с представленным материалом и ответить на следующие вопросы:

1. С какими рисками столкнулся предприниматель при открытии собственного дела?
2. Какие базовые знания необходимы начинающему предпринимателю для создания собственного дела в сельскохозяйственной отрасли?
3. Что бы Вы порекомендовали Владимиру для развития собственного бизнеса?



²⁶ информация предоставлена ГКУ «Невьянский центр занятости»

VIII. Диагностика способностей к предпринимательской деятельности

Предлагаем Вам самостоятельно оценить наличие Вашего предпринимательского потенциала, ответить на вопросы теста.²⁷



Вам предлагается ряд утверждений, внимательно их прочитайте, если Вы согласны с утверждением, то оцените его знаком «+», если не согласны, то знаком «-». Ответ необходимо выбрать даже в тех случаях, когда Вы сомневаетесь или еще не определились (по принципу, «наиболее вероятно», «скорее всего»).

1. Самая счастливая пора жизни – детство.
2. Чувствуя свою правоту, я готов пойти на конфликт.
3. Только сложившиеся обстоятельства помешали мне достичь положения, соответствующего моим возможностям.
4. Излишне самоуверенные люди раздражают меня больше, чем излишне скрытные.
5. Свежие газеты для меня – предмет первой необходимости.
6. Если у человека много недоброжелателей, это плохой человек.
7. Предприниматель должен быть бескорыстным.
8. Идею всеобщего равенства придумали неудачники.
9. Опасности делают жизнь богаче.
10. Обычно мне неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом.
11. Я не осуждаю тех, кто пытается взять от жизни все, что может.
12. Всегда хорошо быть искренним и откровенным.
13. Я понимаю людей, которые утверждают в жизни любым способом.
14. Каждый человек должен жить так, как хочет.
15. Я предпочитаю уклоняться от конфликтных ситуаций.
16. Я считаю, что человека не следует наказывать за нарушение тех правил, которые ему кажутся неразумными.
17. Только ограниченные люди имеют единственное хобби.
18. Я предпочитаю избегать ситуаций, способных привести меня в сильное возбуждение.
19. Меня не пугают задачи, не имеющие типового решения.

²⁷ информация trczn.ru/files/imm/Test.doc

20. Существуют правила, пригодные на все случаи жизни.
21. У меня часто возникает желание изменить сложившийся порядок вещей.
22. Меня всегда считали трудно управляемым.
23. Временами мне хотелось бы снова стать ребенком.
24. Я люблю читать детективы.
25. Мне больше нравится красота газели, чем льва.
26. Я не люблю людей, которые не принимают мир таким, каков он есть, а непременно стремятся переделать его.

Ключ к тесту «Предпринимательский потенциал»

1. -	14. +
2. +	15. -
3. -	16. +
4. -	17. +
5. +	18. -
6. -	19. +
7. -	20. -
8. +	21. +
9. +	22. +
10. -	23. -
11. +	24. +
12. -	25. -
13. +	26. -

Совпадение ответов со знаком ключа означает 1 балл, несовпадение – 0 баллов.

Интерпретация результатов:

до 10 баллов: Вам следует еще раз все обдумать, прежде чем заняться предпринимательской деятельностью;

от 11 до 19 баллов: Ваш выбор во многом оправдан, но успехи на этом поприще будут зависеть не столько от Вас, сколько от наличия благоприятных условий и окружающих Вас компаньонов, менеджеров, сотрудников. Будьте аккуратны в подборе команды. Вам не всегда хватает чувства решительности, обдуманного риска, новизны. Постарайтесь компенсировать вышеперечисленное уровнем профессионализма по отношению к близкому окружению;

от 20 до 26 баллов: Вы действительно готовы попробовать свои силы в предпринимательстве. Уверенность в себе и своих возможностях придаст Вам определенный шарм в глазах окружающих; определит мнение о Вас как о толковом предпринимателе. Не упустите свой момент, время не ждет!

Перед Вами семь важных для предпринимателя качеств. В каждом из семи качеств по 4 личностных либо поведенческих особенностей. Прочитайте внимательно каждое утверждение, относящееся к 7 предпринимательским качествам, и из 4-х в каждом отметьте одно, которое наиболее всего у Вас выражено, проявляется в учебной или повседневной деятельности.

Инициатива

1. Безынициативный, ждет указаний от других.
2. Выполняет необходимую работу без дополнительных указаний.
3. Находчив, смекалист при выполнении работы.
4. Ищет дополнительные задачи, очень искренний.

Отношение к другим

1. Сварливый и некоммуникабельный.
2. Иногда с ним трудно работать.
3. Приятный в общении, вежливый.
4. Позитивное, дружелюбное отношение к людям.

Лидерство

1. Ведомый.
2. Ведущий.
3. Умело отдает эффективные приказы при совместной работе.
4. Сильный, внушает уверенность и доверие.

Ответственность

1. Уклоняется от любых поручений.
2. Неохотно соглашается с поручениями.
3. Соглашается с поручениями (хотя и не без протеста).
4. Проявляет ответственность при выполнении поручений.

Организаторские способности

1. Плохой организатор.
2. Средние организаторские способности.
3. Способный организатор.
4. Очень способный в убеждении людей и выстраивании фактов в логическом порядке.

Решительность

1. Сомневающийся и боязливый.
2. Быстрый, но часто делает ошибки.
3. Основательный и осторожный, осмотрительный.
4. Быстрый и точный.

Упорство

1. Почти никакого упорства.
2. Средний уровень упорства и решимости.
3. Предпринимает постоянные усилия.
4. Целеустремленный, его нелегко обескуражить.

²⁸ <http://www.psihdocs.ru>

Подсчет результатов.

Суммируйте порядковые номера выбранных Вами вариантов ответа. Полученную сумму сопоставьте с результатами.

от 25 до 28 – Вы обладаете хорошими лидерскими качествами, умеете ставить перед собой цели. Возможно, в будущем, стоит задуматься о предпринимательской деятельности, но для этого необходимо просчитать все плюсы и минусы. Необходимые условия – постоянное развитие, обучение, самосовершенствование.

от 13 до 24 – у Вас сформирован хороший и средний уровень качеств, необходимых современному предпринимателю. Но для достижения успеха в предпринимательстве необходимо приложить немало усилий, развивать предпринимательские компетенции.

от 12 и менее – в настоящее время предпринимательство, скорее всего, не Ваша стезя.

Оценка предпринимательских способностей²⁹

Прочитайте внимательно вопросы и ответьте на них «Да» или «Нет». Подсчет результата осуществляется в соответствии с приведенным ниже ключом к тесту.

1. Умеете ли Вы доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия?

2. Умеете ли Вы настоять на принятом решении, или Вас легко переубедить?

3. Любите ли Вы брать на себя ответственность, руководить и принимать решения?

4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием своих партнеров и коллег?

5. Позволяет ли Вам здоровье заниматься избранным видом предпринимательской деятельности?

6. Готовы ли Вы работать по 12-14 часов в сутки, не получая немедленной отдачи?

7. Любите ли Вы общаться и работать с людьми?

8. Умеете ли Вы убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного дела других?

9. Понятны ли Вам действия и поступки окружающих?

10. Есть ли у Вас опыт работы в той области, в которой Вы хотите начать свое дело?



²⁹ информация <http://nachalo-peremen.ru>

IX. Профессиональное образование для индивидуального предпринимательства

В настоящее время распространена практика обучения предпринимательству, способствующего формированию и развитию профессиональных предпринимательских компетенций и предпринимательского мышления. В Свердловской области с целью создания собственного дела профессиональное образование для предпринимательской деятельности в различных сферах можно получить в образовательных организациях среднего профессионального образования и образовательных организациях высшего образования.

Для тех, кто уже профессионально связан с предпринимательством, возможно развитие профессиональных компетенций и необходимых знаний в процессе получения дополнительного профессионального образования.

Предлагаем для ознакомления информацию об образовательных программах образовательных организаций Свердловской области для прохождения профессионального обучения и/или получения дополнительного профессионального образования, в том числе для открытия собственного бизнеса.

№ п/п	Наименование профессиональной образовательной организации	Образовательные программы, направления подготовки, профили
1	ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет» ³⁰	<i>Бакалавриат</i> Международная коммерция; Управление малым бизнесом; Корпоративная экономика и управление бизнесом; Экономика малого и среднего предпринимательства иные
		<i>Магистратура</i> Экономика фирмы; Экономика и организация предпринимательской деятельности иные
		<i>Дополнительное профессиональное образование</i> Антикризисное управление предприятием; Инвестиционная стратегия управления малым и средним бизнесом; Экономика и управление предприятием иные
2	ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» ³¹	<i>Бакалавриат</i> Международный и корпоративный менеджмент; Бизнес-информатика иные

³⁰ информация <http://abit.usue.ru/napravleniya-podgotovki>

³¹ информация <http://urfu.ru/ru>

№ п/п	Наименование профессиональной образовательной организации	Образовательные программы, направления подготовки, профили
		<i>Магистратура</i> ИТ инновации в бизнесе; Бизнес и менеджмент природных ресурсов и окружающей среды; Управление развитием бизнеса; Управление бизнес-процессами в промышленности; Международное предпринимательство в сфере торговли и услуг иные <i>Дополнительное профессиональное образование</i> Менеджмент организации в современном бизнесе Экономика и управление на предприятии иные
3	НОЧУ ПОО «Колледж предпринимательства и социального управления» ³²	Коммерция (по отраслям); Туризм; Гостиничный сервис иные
4	ГАПОУ СО «Уральский колледж технологий и предпринимательства» ³³	Коммерция (по отраслям); Дизайн (по отраслям) иные
5	ГБПОУ СО «Уральский колледж бизнеса, управления и технологии красоты» ³⁴	Коммерция (по отраслям); Парикмахерское искусство; Стилистика и искусство визажа; Конструирование, моделирование и технология швейных изделий иные
6	ГАПОУ СО «Екатеринбургский экономико-технологический колледж» ³⁵	Коммерция (по отраслям); Туризм; Технология хлеба, макаронных и кондитерских изделий иные
7	ГБПОУ СО «Краснотурьинский политехникум» ³⁶	Коммерция (по отраслям); Парикмахерское искусство иные
8	ГАПОУ СО «Каменск-Уральский техникум торговли и сервиса» ³⁷	Коммерция (по отраслям); Повар, кондитер; Гостиничный сервис и иное
9	ГАПОУ СО «Нижнетагильский государственный профессиональный колледж им. Н.А. Демидова» ³⁸	Парикмахерское искусство; Туризм иные

³² информация <http://kpsu.ru>

³³ информация <http://www.uktp.ru>

³⁴ информация <http://www.eppc.ru>

³⁵ информация <http://eetk.ru>

³⁶ информация <http://kpt96.ru>

³⁷ информация <http://kutts.k-uralsk.ru>

³⁸ информация <http://ntgpk.com>

№ п/п	Наименование профессиональной образовательной организации	Образовательные программы, направления подготовки, профили
10	ГАПОУ СО «Первоуральский политехникум» ³⁹	Технология продукции общественного питания; Коммерция (по отраслям) и иные
11	ГАПОУ СО «Краснотурьинский индустриальный колледж» ⁴⁰	Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта и иные
12	ГА ПОУ СО «Уральский колледж строительства, архитектуры и предпринимательства» ⁴¹	Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по видам); Строительство и эксплуатация зданий и сооружений; иные

У большинства выпускников образовательных организаций системы профессионального образования успешно сложились профессиональная деятельность и карьера, а кто-то создал собственный бизнес и стал предпринимателем. Вашему вниманию представляется несколько таких примеров.

ГБПОУ СО «Уральский колледж бизнеса, управления и технологии красоты»⁴² более 50 лет осуществляет подготовку специалистов. Выпускники колледжа: модельеры-художники парикмахерского искусства, стилисты-визажисты, модельеры-конструкторы швейного производства работают в сфере индустрии красоты и в сфере гостеприимства.

Профессиональные образовательные программы колледжа имеют художественно-эстетическую направленность, а учащиеся колледжа учатся создавать красоту.

Открыть собственное дело, организовать собственный бизнес – это одна из важнейших профессиональных компетенций выпускника колледжа. Современный специалист должен быть креативным, предприимчивым, способным к самостоятельному решению профессиональных задач. Выпускники колледжа с гордостью доказывают, что они профессионалы высокого класса.

Многие студии и салоны красоты, салоны интерьерного текстиля, интерьерные фото-студии, творческие мастерские в городах Свердловской области – малые предприятия, открытые выпускниками колледжа.



Одна из выпускниц колледжа 2009 года по специальности «Моделирование и конструирование швейных изделий» Оксана рассказывает о своей профессиональной деятельности: «Решение открыть



³⁹ информация <http://pervo-ppt.ru>

⁴⁰ информация <http://www.kikinfo96.ru>

⁴¹ информация <http://www.uksap.ru/>

⁴² информация подготовлена Н.Б. Глебовой, директором колледжа, Н.А. Корзухиной, заместителем директора по научно-методической работе

собственный текстильный салон для меня было обдуманым. У меня художественное и архитектурное образование, я долго работала в этой сфере, и в какой-то момент желание заняться собственным проектом перевесило все страхи и риски. С благодарностью вспоминаю годы обучения в колледже и преподавателей».

В ГБПОУ СО «Красноурьинский политехникум»⁴³ специальность «Коммерция (по отраслям)» одна из наиболее востребованных. Но в то же время, чтобы стать профессионалом своего дела в этой области, выпускникам придется приложить немало усилий. Прежде всего, это постоянное обучение, курсы повышения квалификации, мастер-классы, получение профессионального образования. Трудолюбие, коммуникабельность, энергичность, умение признавать свои ошибки и исправлять их, умение слушать и слышать окружающих, дисциплина, организованность – вот неполный перечень тех качеств, которыми должен владеть коммерсант в торговле. Одна из выпускниц техникума Виктория рассказывает о своей профессиональной карьере: «Во время обучения в Красноурьинском политехникуме я проходила производственную и преддипломную практику в гипермаркете, там и осталась работать. Все трудности были преодолимы. Был энтузиазм, задор, энергия. Было огромное желание работать. Поэтому, пройдя обучение в фирме, через год я была переведена старшим продавцом, а впоследствии заняла должность заместителя директора гипермаркета. Сумела найти подход к каждому работнику, успешно решая производственные вопросы. Прежде всего, важно любить свое дело, не бояться трудностей, верить, что все получится».

Артем Александрович, выпускник *Нижнетагильского государственного профессионального колледжа имени Никиты Акинфиевича Демидова*⁴⁴ делится опытом своей предпринимательской деятельности:



«После окончания школы выбор свой сделал без колебания: меня с детства тянуло к автомобилям, мотоциклам и другой технике. Сдав вступительные экзамены, поступил в Нижнетагильский профессиональный колледж имени Никиты Акинфиевича Демидова на специальность «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта». За время обучения в колледже, понял, насколько востребована и перспективна эта профессия, с каждым днем появляются новые технические средства, которые требуют обслуживания и ремонта. Осознание того, что высококвалифицированный специалист, виртуоз своего дела, умеющий разобраться в устройстве автомобиля, способный устранять любую неисправность, всегда востребован, усиливало тягу к получению специальности. В процессе обучения старался вникать в суть, изучать разные технические новшества, с интересом занимался техническим творчеством. Окончив колледж, работал по полученной специальности и

⁴³ информация предоставлена ГБПОУ СО «Красноурьинский политехникум»

⁴⁴ информация предоставлена ГАПОУ СО «Нижнетагильский государственный профессиональный колледж им. Н.А. Демидова»

одновременно получал высшее образование по специальности «Технология предпринимательства». Впоследствии с друзьями открыли магазин по продаже запчастей для автомобилей, с этого момента и началась моя предпринимательская деятельность. Желание развиваться, настойчивость в достижении целей, постоянное развитие, самосовершенствование, участие в тренингах, мастер-классах по освоению инновационных производственных технологий обеспечивают, на мой взгляд, успешность ведения собственного бизнеса. Специалист, который добросовестно относится к своим обязанностям и совершенствует свое профессиональное мастерство, всегда будет актуален на рынке труда. Желаю нынешним студентам профессионального и жизненного интереса, карьерного роста и реализации задуманных планов».

Интересный проект «Молодежная школа бизнеса» для учащихся образовательных организаций среднего профессионального образования реализуется Краснотурьинским Фондом поддержки предпринимательства совместно с Краснотурьинским индустриальным колледжем.⁴⁵



«Молодежная школа бизнеса» – проект, включающий линейку тренингов, направленных на развитие предпринимательских навыков. Создание в будущем молодыми людьми собственного небольшого бизнеса может стать для них решением проблемы профессиональной реализации. Студенты проявляют выраженный интерес к теме индивидуального

предпринимательства, принимают участие в различных областных конкурсах и молодежных проектах по предпринимательским компетенциям.

Победитель конкурса 2015 года Анастасия так характеризует профессиональное становление предпринимателя: «Для того, чтобы стать предпринимателем нужно не только много времени и нервов, главное – уметь видеть выгоду, чувствовать ее каким-то особым чутьем. Превратить обычную возможность в идею, приносящую доход – вот настоящий талант предпринимателя, которым обладают, увы, далеко не все. Именно поэтому мы видим, как одни бизнесмены набирают обороты, ловко скользя по волнам кризиса, а другие тонут в пучине отсутствия спроса на их товары и услуги.



И все это – при прочих равных возможностях».

Будущие юристы, автомеханики, электрики, строители, компьютерщики, экономисты, опираясь на совокупность знаний по специальности и по ведению бизнеса, все чаще осознают, что они сами способны создать для себя ситуацию успеха. Вдохновляют их и примеры выпускников разных лет Краснотурьинского индустриального колледжа, организовавших с нуля свои индивидуальные предприятия в сфере

⁴⁵ информация подготовлена Н.О. Шварц, заместителем директора по учебной работе ГАПОУ СО «Краснотурьинский индустриальный колледж»

услуг и производства. Ребята встречаются с ними на профессиональных конференциях, квалификационных экзаменах.

Говорят, что когда закрывается одна дверь, то обязательно открывается другая. Увидеть выход – ту самую вторую дверь – вот чему стараются научить преподаватели колледжа и специалисты Фонда поддержки предпринимательства молодых людей, и активная работа, развернутая в данном направлении, думается, принесет свои плоды.

Подводя итог важно отметить следующее: обязательным элементом успешного бизнеса является профессиональное образование, самообразование, стремление человека развиваться и преодолевать возникающие трудности.

Задание для учащихся общеобразовательных школ:
при посещении техникума или колледжа (на дне открытых дверей, на каком-либо ином мероприятии), спросите и узнайте о выпускниках, открывших собственное дело.

По возможности, побеседуйте с этими предпринимателями, сделав для себя выводы о перспективной занятости в сфере малого предпринимательства.



Задание для будущих выпускников техникумов и колледжей:

узнайте о выпускниках техникумов и колледжей, которые открыли собственное дело (за последние 3 года). Проанализируйте местный рынок товаров и услуг, сделайте выводы о возможности поиска Вами идеи по созданию собственного бизнеса. Продумайте первоочередные действия по разработке личного проекта.

Х. Из практики молодых предпринимателей...

Молодежное предпринимательство является стратегическим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства Свердловской области и России в целом. Несмотря на отсутствие управленческого опыта молодые люди, выпускники профессиональных образовательных организаций, имеют современное креативное мышление, им бывает проще понять потребности современного общества и предложить бизнес-идеи, в соответствии с потребительскими запросами. Предпринимательская деятельность оказывает воздействие на формирование ряда позитивных черт и ценностных ориентаций молодых граждан.

Успешная предпринимательская деятельность для молодого поколения, в первую очередь, это материальное благополучие и возможность профессионального роста. Но важно помнить, что недостаточные знания, отсутствие предпринимательских навыков и стартового капитала способны загубить даже самую уникальную бизнес-идею. Одной из форм поддержки молодежного предпринимательства на начальном этапе их деятельности являются бизнес-инкубаторы. Они помогают молодым предпринимателям начать свое дело с имеющейся бизнес-идеей и желанием ими начать предпринимательскую деятельность.

Центры занятости ведут активную политику по содействию самозанятости молодых граждан, осуществляют информирование о возможности создания собственного дела и оценку степени готовности безработного гражданина к предпринимательской деятельности, содействуют в подготовке бизнес-плана и получения знаний и навыков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Для кого-то создание собственного дела стало оптимальным способом трудовой занятости. Одним из примеров является предпринимательская деятельность в сфере оказания услуг населению молодым предпринимателем из города Асбеста.

«Идея организовать клининговую кампанию в городе Асбесте пришла в начале 2009 года не от «хорошей жизни». В конце 2008 года, я, 18-летний парень попал в тяжелую автомобильную аварию..., а к тому же грянул экономический кризис. Стал изучать возможности организации собственного дела, заинтересовался клинингом. Клининг – это профессиональная уборка помещений, которая осуществляется с использованием эффективных клининговых технологий, оборудования и средств. При применении профессиональной техники и химических средств клининг существенно отличается от обычной уборки качеством, оперативностью и профессионализмом.

Конкуренции тогда в этой сфере было мало. Защитил бизнес-проект в Асбестовском центре занятости, получил финансовую поддержку, приобрел профессиональное оборудование, создал 2 рабочих места оператора по уборке, в тоже время прошел



обучение по программе «Начни свое дело», и получил высшее образование в сфере менеджмента. Открыл в Асбесте клининговую компанию, предоставляющую услуги по профессиональной уборке помещений: чистка ламината, химчистка ковровых покрытий и мягкой мебели с использованием современного оборудования. Кроме работы с физическими лицами мы начали работать и с предприятиями, магазинами, бильярдным клубом.

Несмотря на то, что наша компания не так давно на рынке, основными принципы нашей деятельности являются:

1. Высококачественное обслуживание клиентов.
2. Индивидуальный подход к потребностям наших клиентов.
3. Гибкая ценовая политика.
4. Универсальность. Расширение ассортимента предоставляемых услуг в сфере обслуживания.
5. Использование современных технологий профессиональной уборки, уборочного оборудования и материалов.

Следование этим принципам позволило нашей компании за 7 лет увеличить количество постоянных клиентов, компания обслуживает практически все отделения банков в городе Асбесте, градообразующее предприятие. У компании появился современный сайт с информацией и отзывами клиентов. Принцип нашей работы – расширение ассортимента услуг, улучшая при этом условия труда и качество предоставляемых услуг по уборке, наша компания идет в ногу со временем!». ⁴⁶

Путь к успеху не всегда бывает ровным и гладким, как этого хотелось бы, препятствий много, особенно молодому человеку, не имеющему ни опыта, ни достаточных финансовых средств. Преодоление препятствий делает человека закаленным к трудностям. Одним из таких примеров ⁴⁷ – деятельность предпринимателя из города Ирбита Александра. «Узнал о программе помощи начинающим предпринимателям, оказываемой Ирбитским центром занятости. Так как собственных накопленных средств не было, то предложение о получении государственной финансовой помощи меня очень заинтересовало».

Целью бизнеса стало создание мебельного салона. Благодаря взаимодействию с центром занятости, на новые рабочие места был набран квалифицированный персонал: бухгалтер, менеджер, продавец, два сборщика мебели.

Бизнес начал развиваться и крепнуть. Я принял участие в таких программах, как создание рабочего места сторож (вахтер) для многодетного родителя, а также создание и оснащение 5-ти рабочих мест для незанятых инвалидов. Поддержку оказало местное отделение Всероссийского общества глухих, подобрав исполнительных и трудолюбивых сотрудников.



⁴⁶ информация предоставлена ГКУ «Асбестовский центр занятости»

⁴⁷ информация предоставлена ГКУ «Ирбитский центр занятости»

Предприятие занимается продажей мебели уже 6 лет, реализуя высококачественную продукцию, участвует в организации значимых конкурсно-развлекательных программ, оказывает поддержку социальным учреждениям города и района, таким образом, занимая активную общественную позицию».

Самое главное, сделайте что-либо уже сейчас, чтобы потом не жалеть об упущенных возможностях. Именно «сейчас» – самое подходящее время! Учитесь, развивайтесь, пробуйте!»

Предприниматель, в первую очередь, должен видеть новые возможности и извлекать из них выгоду, причем не только для себя. Ему необязательно все уметь делать самому, он должен суметь организовать, создать команду, взаимодействовать с нужными специалистами и экспертами. Успешный результат предпринимательской деятельности – это работа 24 часа в сутки, это стиль мышления и образ жизни.



Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Приведет ли, на Ваш взгляд, развитие малого предпринимательства к снижению уровня безработицы в Вашем городе, селе, поселке? Ответ свой аргументируйте. Если бы Вы были главой города (поселка, села), то какое количество рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства Вы бы запланировали создать? Как Вы определите это количество?

2. Почему важно развитие малого предпринимательства во взаимодействии с общественными организациями инвалидов? Свой ответ аргументируйте.

Полезная информация

Самообразование и развитие – неотъемлемые процессы в деятельности современного предпринимателя. Участие в различных предпринимательских форумах, выставках, фестивалях, конкурсах профессионального мастерства способствуют развитию предпринимательских компетенций.



Ежегодно в Екатеринбурге проводится международная промышленная выставка «Иннопром»⁴⁸. В выставке участвуют российские и зарубежные компании, представляющие свои инновационные разработки, проекты, новейшие технологии. На мероприятиях созданы возможности выстраивания и развития эффективных бизнес-коммуникаций.

К примеру, на «Иннопроме» 2017 года показали роль малого бизнеса в повседневной жизни каждого человека. «Умный дом» создан малыми предприятиями Свердловской области. Строительные материалы, мебель, светильники, предметы декора, сантехника, программное обеспечение для управления «умным домом» – все это производится и разрабатывается в Свердловской области.

На площадках выставки существует возможность узнать о реализуемых в Свердловской области видах поддержки малого и среднего бизнеса, посетить семинары, круглые столы, ориентированные, в том числе, как на действующих, так и на начинающих предпринимателей.

Наиболее доступной формой поддержки малого и среднего предпринимательства является бизнес-инкубатор – это организация, решающая задачи поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств. В Свердловской области существуют следующие бизнес-инкубаторы:



Свердловский областной бизнес-инкубатор (г. Екатеринбург);

Асбестовский бизнес-инкубатор;

Верхнесалдинский бизнес-инкубатор;

Производственный бизнес-инкубатор ГО Заречный;

Карпинский бизнес-инкубатор;

Краснотурьинский бизнес-инкубатор;

Невьянский бизнес-инкубатор;

Новоуральский бизнес-инкубатор;

Режевской бизнес-инкубатор.⁴⁹

Информацию о бизнес-инкубаторах Вы можете найти в сети Интернет.

⁴⁸ информация <http://www.innoprom.com>

⁴⁹ информация <http://sofp.ru/biznes-inkubatoryi>

Рекомендации:

В дни школьных или студенческих каникул посетите ближайший от места Вашего проживания бизнес-инкубатор.

Ознакомьтесь при его посещении с формами поддержки начинающих предпринимателей.



ИНТЕРЕСНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



В Екатеринбурге на пересечении улиц 8 Марта и Куйбышева установлен памятник, посвященный уральскому предпринимателю. Ее высота вместе с постаментом – около четырех метров.

Памятник был установлен по инициативе представителей Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области.

Авторы проекта решили, что образ бизнесмена лучше всего отражает зажиточный купец, в засаленном жилете, с небольшим животиком, одна нога его опирается на деревянный ящик, другая уверенно стоит на постаменте.

Скульптура воплощает собой образ купца XIX столетия и отлита из бронзы высшего качества. Она является уникальной как для Урала, так и для России в целом.

В основании бронзовой скульптуры установлена табличка «Честь. Достоинство. Обязательность. Благотворительность». Это выдержка из Устава российского купечества, утвержденного двести лет назад, в 1812 году. Композиция служит олицетворением делового потенциала бизнес-сообщества Свердловской области.⁵⁰

⁵⁰ информация <https://66.ru/news/business>, <http://www.usaaa.ru/news/2013/pamyatnik-predprinimatelyu>

29 июня
2017 года

ЗВЕЗДА

№26 (8671)

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА НЕВЬЯНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

29 июня 2017 г. №26 (8671)

◆ *Областная программа в действии*

Жизнь в пернатом царстве

Куры, петушки, индюки важно разгуливают по двору невянца В.Линючева. Два года назад на средства субсидии из областного бюджета он открыл свое крестьянско-фермерское хозяйство по разведению сельскохозяйственной птицы. Это сейчас у Владимира Егоровича полон двор пернатых питомцев всевозможных пород, а начинал он с малого - с выведения цыплят в инкубаторе.

- В 2015 году я встал на учет в Центр занятости в качестве безработного, - рассказывает В.Линючев. - Специалисты Центра предложили мне воспользоваться государственной услугой по содействию самозанятости. Став участником этой программы, я успешно защитил бизнес-план и получил единовременное годовое пособие по безработице. Сумма эта составляла около шестидесяти тысяч рублей. Стартовый капитал позволил мне приобрести инкубатор, а впоследствии заняться и разведением птицы.

Какие породы птиц наиболее адаптированы в нашем регионе, чем и как кормить их, как правильно вывести молодняк в инкубаторе (ведь появившиеся на свет цыплята требуют особого внимания и ухода), все эти вопросы интересовали фермера. Каждый день Владимир с удовольствием читал литературу, интересовался разведением птиц в домашних условиях у фермеров со стажем. Он буквально «заболел»

этим непростым, но увлекательным делом.

Затем смастерил несколько загонов, где сейчас кокетливо разгуливают его «подопечные».

Сегодня на подворье у Владимира Егоровича около 60 индюков, 70 кур, несколько десятков цыплят. До того они все необычные, яркие, красивые! В его пернатом царстве смело можно и экскурсии проводить.

Недавно хозяйство молодого фермера пополнилось еще двумя бычками. Главное, отмечает Владимир, это постоянное внимание к птице и животным. Создавая комфортные условия для их содержания, обеспечивая надлежащее кормление, уход, В.Линючев получает хоть и небольшой, но уже стабильный доход от проданного товара. Благодаря успешной реализации проекта по разведению сельскохозяйственной птицы, в семье Линючевых на столе всегда здоровая пища из натуральных продуктов.

Специалисты Центра занятости отмечают, что программа самозанятости населения - одно из востребованных направлений. Безработный не просто получает пособие, но и имеет возможность сам зарабатывать себе средства для жизни.

Государственная услуга предоставляется официально зарегистрированным безработным гражданам - как тем, кто только признан безработным, так и тем, кто уже прошел профессиональное обучение по направлению службы занятости. Вначале специалисты с помощью тестов оцени-

вают степень готовности безработного к осуществлению предпринимательской деятельности, затем, после получения результатов тестирования и детального его обсуждения, выносятся решение о целесообразности осуществления предпринимательской деятельности. Человеку предоставляются информационные и справочные материалы по вопросам открытия бизнеса, если надо, организовываются встречи с ним и стажировки у действующих предпринимателей с целью приобретения необходимого опыта и подготовки бизнес-плана, который должен быть представлен в Центр занятости населения. Безработному также помогают подготовить все необходимые документы для регистрации бизнеса. После того, как безработный официально стал предпринимателем, ему, по договору с Центром занятости, компенсируются затраты за оформление документов, необходимых для регистрации пред-



принимательской деятельности.

...За годы существования программа «Содействие самозанятости населения» выявила череду талантливых людей, умельцев, мастеров в нашем округе. Успешным примером организации собственного дела можно назвать и героя этой публикации — трудолюбивого фермера В.Линючева. Пусть и дальше в его подворье все звонче и дружнее слышится «ку-ка-ре-ку»!

Юлия ИНОЗЕМЦЕВА

