

Заняття 5.2. «Я – підприємець!»

Мета заняття: розвиток аналітичного мислення та комунікативних навичок, формування мотивації до започаткування власної справи. Розглянути характерні риси та навички підприємців, базові правила успішного ведення бізнесу, бізнес-план та його структуру.

Орієнтовна тривалість заняття: 45 хвилин

Організаційна пам'ятка: для заняття вам знадобляться опорний конспект, презентація, відео, роздаткові матеріали для слухачів та слухачок (поради щодо бізнес-плану, самоаналіз підприємця і т.д.). Обладнання: дошка, маркери, мультимедійний комплекс, доступ в Інтернет.

I. Вступ (5 хвилин)

Представлення теми і мети заняття.

Актуалізація опорних знань. (Схема на слайді)

Пригадаємо: *Які чинники треба враховувати при обранні організаційно-правової форми підприємницької діяльності?*

II. Виклад матеріалу (15 хвилин)

Кожному, хто планує займатися підприємницькою діяльністю, необхідно розуміти умови її здійснення:

- Процедура державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;
- Наймання і соціальні гарантії працівників/працівниць;
- Відповідальність і порядок припинення діяльності суб'єктів підприємництва.

ХТО ТАКИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ?

Є декілька визначень поняття «підприємець».

Приватний підприємець – це фізична особа, яка має повну цивільну дієздатність, зареєстрована в законному порядку як суб'єкт підприємницької діяльності, здійснює цю діяльність і несе відповідальність згідно зі своїми обов'язками всім майном, що належить їй на правах власності.

Підприємець – самостійний агент ринку, котрий діє на свій страх і ризик, під особисту відповідальність за результати бізнесової діяльності. Підприємець може працювати як індивідуально, так і залучати найманих працівників на умовах, визначених законодавством.

Умови успіху підприємницької діяльності (на слайді)

Риси підприємця (за Й.Шумпетером):

- 1) намагання виготовляти нові блага або надавати нові якості благам, які виробляють;
- 2) прагнення до освоєння нового ринку збуту;
- 3) використання нових видів сировини або напівфабрикатів, запровадження нових методів виробництва;
- 4) здійснення відповідної реорганізації виробництва.

ПІДПРИЄМЕЦЬ vs БІЗНЕСМЕН. Багато хто з молодих людей хотів би в майбутньому стати підприємцем або ж бізнесменом. Корисно знати, чи ці поняття відповідають одній і тій же сфері професійної діяльності, чи чимось різняться?

Бізнесмен – це фізична особа, яка професійно займається комерційною діяльністю в різних масштабах, інвестує власні і позикові кошти у виробництво, торгівлю і різні галузі народного господарства. Головна мета такої активності – акумулювання грошових коштів та постійне нарощування капіталів, збільшення присутності на ринку, побудова ефективних схем для заробітку грошей.

В чому різниця між підприємцем і бізнесменом?

Підприємець – це організаційно-правова форма для ведення комерційної діяльності, в той час як **бізнесмен** – професія ділових людей. Іншими словами, обсяг поняття «бізнесмен» значно

ширший, ніж поняття “підприємець”.

Відмінність підприємця від бізнесмена полягає в наступному:

- обсяг поняття: бізнесмен – більш широка категорія, в яку входить поняття підприємець;
- організаційно-правова форма: підприємець діє від свого імені, в той час як бізнесмен може бути власником або керівником ТОВ, ВАТ чи іншого підприємства;
- реєстрація: підприємцем є лише та особа, яка зареєстрована у відповідних органах, а бізнесменом може вважатися як керівник (власник) організації, так і людина, яка займається підприємницькою діяльністю;
- відповідальність: на відміну від бізнесмена, підприємець відповідає за борги всім своїм майном.

Тож мріючи стати успішним професіоналом в тій чи іншій сфері, необхідно володіти інформацією про бажану професію чи напрямок діяльності.

Сторінками історії: Найвідоміші підприємці світу (на слайді)

Це цікаво: Наймолодші підприємці світу (на слайді)

Дізнайтеся більше: Демонстрація історії успіху майстерні «Зробив тато» (на слайді)

Три поради від власників майстерні «Зробив тато» підприємцям-початківцям:

1. Вірте в себе і не бійтеся.
2. Навчатися потрібно завжди.
3. Усе під силу, коли закоханий у власну справу.

БІЗНЕС-ПЛАН ТА ЙОГО СТРУКТУРА

Одним з вагомих чинників успішного бізнесу є бізнес-план.

Призначення та послідовність створення бізнес-плану

В умовах ринкової економіки, щоб досягти успіху в будь-якій справі, потрібно планувати свої дії. Для того щоб отримати бажаний результат і не втратити вкладені кошти під час реалізації нового інвестиційного проекту, необхідно ретельно опрацювати й спрогнозувати розвиток подій на всіх етапах підприємницької діяльності. Тому складають такий документ, як бізнес-план. Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, котрий розкриває всі сторони будь-якого запроектованого комерційного заходу.

Бізнес-план — це основний документ для планування розвитку майбутнього бізнес-проекту, в якому міститься інформація про кошторис: витрати на створення й функціонування об'єкту інвестування, терміни окупності затрат та інше. У висновку бізнес-плану має бути результат розрахунків, із якого можна зрозуміти, чи варто вкладати кошти у втілення певної бізнес-ідеї.

Сутність бізнес-планування полягає в тому, щоб розробити та впровадити низку заходів для забезпечення окупності, ефективності та прибутковості підприємства. Мета бізнес-плану також у тому, щоб динамічно реагувати на зміни як усередині організації, так і на сегменті ринку, де вона надає послуги, а також в економіці в цілому.

Головна мета бізнес-плану — визначити плюси й мінуси бізнес-ідеї та полегшити управління своєю фірмою для досягнення її ефективності.

Можна виділити такі загальні функції бізнес-плану:

- створення та розвиток підприємства, а також модернізація вже діючої фірми;
- планування нових напрямків діяльності й розвитку фірми;
- можливість залучення коштів та ресурсів для розвитку;
- залучення інвесторів і партнерів для розвитку бізнесу;
- визначення стратегії рекламних кампаній для залучення клієнтів;
- передбачення можливих проблем і аналіз дій конкурентів на ринку;
- розрахунок техніко-економічних показників організації.

Саме бізнес-план має переконати інвесторів, що вкладання коштів у підприємство буде ефективним, а кредиторів – у тому, що погашення основної суми боргу і виплата відсотків за ним відбуватиметься в зазначені терміни. Керівництво фірми має запевнити інвесторів,

що обрано раціональну стратегію розвитку, запропонований план буде успішним, а головне – прибутковим, тому і заслуговує на підтримку.

Бізнес-план може бути розроблений як для нового, що тільки створюється, підприємства, так і для вже існуючих організацій на черговому етапі їх розвитку. Певна річ, не існує стандартної, універсальної, єдиної для всіх випадків структури бізнес-плану. Залежно від особливостей підприємства структура плану може змінюватися. Бізнес-план складає безпосередньо керівник, часто із залученням співробітників фірми і незалежних фахівців та експертів. Типові розділи бізнес-плану:

- резюме — повідомлення про наміри: стислий огляд бізнес-проекту, його ключових і важливих аспектів;
- галузь, фірма та її продукція – поточна ситуація і тенденції розвитку галузі, опис продукту, стратегія фірми, права власності;
- дослідження ринку – характеристика ринку щодо продукту, який планується виготовляти, аналіз цільового ринку бізнесу, місцезнаходження фірми, оцінка впливу важливих чинників;
- маркетинговий план – стратегія маркетингу, очікувані обсяги продажу;
- виробничий план – основні виробничі операції, машини та устаткування, приміщення, сировина, матеріали, комплектуючі вироби;
- організаційний план – форма організації бізнесу, потреба в персоналі, власники бізнесу, менеджери, організація управління, кадрова політика;
- оцінка ризиків – типи можливих ризиків, способи реагування на загрози для бізнесу;
- фінансовий план – прибуток і збитки, план руху готівки, плановий баланс, фінансові показники;
- додатки (кошториси, графіки, фото, ліцензії, статуту).

Бізнес-планування складається з трьох етапів:

1. Підготовчий етап — підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання й розподіл обов'язків між виконавцями, розробка календарного плану (графіка) виконання робіт, збір необхідної інформації.
2. Розробка бізнес-плану.
3. Презентація бізнес-плану – доведення основних положень бізнес-плану до потенційних інвесторів.

Обговорення почутого.

Вправа 1. Бесіда «Як це — бути підприємцем в Україні?» Розгляд можливих ризиків та переваг ведення підприємницької діяльності в Україні. Аналіз інфографіки на слайдах.

ЯК ЦЕ — БУТИ ПІДПРИЄМЦЕМ В УКРАЇНІ?

Зараз власники бізнесу, всупереч складним економічним обставинам та регуляторним перепонам, створюють корисні продукти та сервіси, відкривають нові напрямки торгівлі, об'єднуються для діалогу.

Сучасні українські підприємці — це люди, які...

Обирають “непопулярний” шлях Чи багато громадян України хотіли б заснувати бізнес? У дослідженні Amway Global Entrepreneurship Report за 2018 рік, де було опитано людей із 44 країн, лише 21% українців відповіли, що для них власна справа була би бажаною кар'єрою. Чому підприємництво не популярне в Україні? Безперечно, воно пов'язане з ризиками і значною відповідальністю. Однак чи бракує тим, хто не наважується почати бізнес, лише сміливості? Причина низької привабливості підприємництва може критися у скептичному ставленні до підприємців у суспільстві та у побоюванні бюрократичних перешкод. З одного боку, підприємець, за словами учасників дискусій, асоціюється з амбітністю, успіхом і витривалістю. З іншого — підприємці стикаються із заздрістю та з переконанням навколишніх у тому, що успіх у бізнесі дається незаслужено: пощастило або вкрав. Також вони почуваються для

держави "мішками, з яких можна щось узяти". Таке ставлення до підприємців не стимулює українців до відкриття власної справи.

Працюють в несприятливих умовах Потенційних підприємців, очевидно, відлякує і кількість та складність процедур, які потрібно пройти. Як тільки малий або середній бізнес почне зростати, до вас частіше навідуватимуться з перевітками податкова та інші контрольні органи.

Не довіряють державі і відстоюють свої права Не дивно, що за таких умов бізнес не може назвати відносини з державою партнерськими. У нашому опитуванні малих та середніх підприємств лише 14% респондентів сказали, що вважають державу партнером бізнесу.

Відкривають Україну світові Українські підприємства експортують все більше і більше товарів у Євросоюз. Підприємства з українським корінням виходять на іноземні ринки. Новини про купівлю західними технічними гігантами українських стартапів стають повсякденністю.

Починають життя з нової сторінки Для численних ветеранів війни на сході України та переселенців з окупованих територій підприємництво стало способом заробити на проживання та пом'якшити гіркоту спогадів. Бізнес, заснований ветеранами, часто має соціальну складову. Українські бізнесмени дають роботу безпритульним та людям з фізичними обмеженнями, допомагають жінкам у складних життєвих ситуаціях, фінансують проекти у своїх містах та виготовляють дизайнерські речі з використаного пластику.

Українських підприємців можна назвати людьми, які досягають успіху за непростих обставин і знаходять у собі сили допомагати іншим.

Завершення вправи. Підведення підсумків.

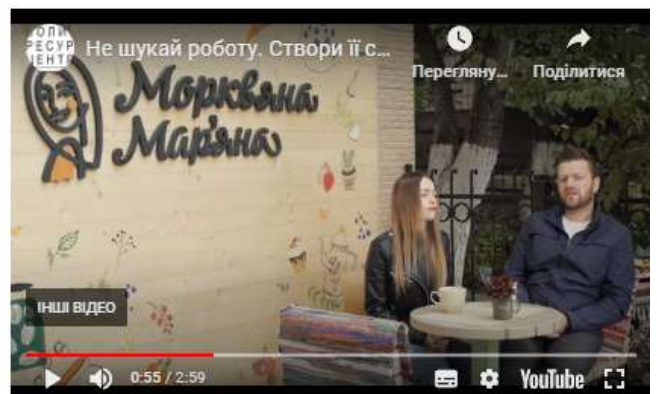
УСПІШНІ ІСТОРІЇ МОЛОДИХ ПІДПРИЄМЦІВ УКРАЇНИ

Перегляд мотивуючих відео успішних підприємницьких проектів.

<http://kariera.in.ua/navchititsya-b%D1%96znesu/v%D1%96deo/> «Історії молодих бізнесменів»

Анотація: чотири відео «Не шукай роботу. Створи її сам!!!» тривалістю 3 хвилини 15 секунд:

- Виробництво туристичної продукції «Urban Planet»
- Туристичний клуб «ANTAR»
- Виготовлення спортивного обладнання «Impuls Life»
- Пекарня «Морквяна Мар'яна»



Довідка: Відео створено в рамках проекту "Покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Волинського субрегіону". Проект фінансується Європейським Союзом та виконується Управлінням освіти та науки Рівненської обласної державної адміністрації у партнерстві з Управлінням освіти, науки та молоді Волинської обласної державної адміністрації та Волинським ресурсним центром в рамках Програми ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

Примітка: можна використати пропоновані відео або підібрати свої з урахуванням специфіки професії. Також можна запросити на заняття гостей, випускників ЗП(ПТ)О, які поділяються власними історіями побудови успішного бізнесу.

III. Практична частина (20 хвилин)

Вправи для розвитку критичного мислення та комунікативних навичок
Зауважимо, що практична частина може інтегруватися у виклад матеріалу.

Вправа 1. Бесіда «Як це — бути підприємцем в Україні?»

Розгляд можливих ризиків та переваг ведення підприємницької діяльності в Україні.
Аналіз інфографіки на слайдах.

Вправа 2. Спілкування щодо мотивації та особистого потенціалу щодо ведення бізнесу.

Обговорення побачених відеороликів.

Вправа 3. Дискусія з слухачами «Чи варто пробувати започаткувати власну справу без ідеального бізнес-плану?»

Командна робота: наведення аргументів, позитивних чи негативних прикладів тощо щодо започаткування власної справи без ідеального бізнес-плану. Висновки.

ТАК /Варто	НІ /Не варто
немає нічого ідеального	бізнес-план дає можливість передбачити ризики
маленький стартап можливий без великих вкладень	без бізнес-плану ви не отримаєте кредит чи інвестиції
...	...

Вправа 4. Проведення самоаналізу особистих якостей підприємця.

Вправу можна дати на самостійне опрацювання або частково об'єднати з вправою 2.
Можна скористатись додатком 3 або вправою «ОЦІНКА СЕБЕ ЯК МАЙБУТНЬОГО ПІДПРИЄМЦЯ» з блокноту-помічника у створенні власного бізнесу «Skills Lab: ВЛАСНА СПРАВА» (ст.18-21)

IV. Підведення підсумків. Домашнє завдання (5 хвилин)

Рефлексія. Запитання до аудиторії:

Що основного для себе ви дізнались на занятті? Яка структура бізнес-плану?

Чи отримали ви натхнення до започаткування власної справи?

Обговорення відповідей.

"Всі люди – потенційні підприємці. Не тому, що всі вони повинні засновувати свої компанії, а тому що воля до творення вбудована в людську ДНК" (Рід Хоффман, американський підприємець, письменник, засновник соціальної мережі LinkedIn)

Домашнє завдання: Повторення опрацьованого матеріалу.

Проведення самоаналізу особистих якостей підприємця (додаток 3)

Перегляд відео <https://careerhub.in.ua/skillslab-my-business/> «Історії реальних українських підприємців»

Роздатковий матеріал:

- Презентація до заняття
- Розділи та структура класичного бізнес-плану
- Таблиця «Я – підприємець!»
- «Skills Lab: ВЛАСНА СПРАВА». Блокнот-помічник у створенні власного бізнесу

Використані джерела інформації:

[https://history.vn.ua/pidruchniki/hodzicka-technology-10\(11\)-class-2019/14.php](https://history.vn.ua/pidruchniki/hodzicka-technology-10(11)-class-2019/14.php) «ОСНОВИ

ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

<https://imzo.gov.ua/pidruchniki/elektronni-versiyi-pidruchnikov/> «Електронні версії підручників»

<https://chk.dcz.gov.ua/publikaciya/chym-vidriznyayetsya-pidpryyemec-vid-biznesmena> «Чим відрізняється підприємець від бізнесмена»

<https://www.epravda.com.ua/columns/2018/12/14/643575> «Як це — бути підприємцем в Україні?»

<https://careerhub.in.ua/skillslab-my-business/> «ІСТОРИЇ РЕАЛЬНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ»

<http://kariera.in.ua/navchitisya-b%D1%96znesu/v%D1%96deo/> «Відео»

https://studopedia.su/13_55508_test-dlya-otsinki-yakostey-pidpriemtsya.html «Самоаналіз особистих якостей підприємця»

РОЗДІЛИ ТА СТРУКТУРА КЛАСИЧНОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ

Титульний аркуш. Тут прописується назва, авторство і дата складання. Далі йде меморандум про конфіденційність — попередження про нерозголошення інформації, що міститься в документі, без згоди автора.

Вступна частина — коротка характеристика бізнес-плану. З цього розділу повинно бути зрозуміло, про що піде мова далі і що вийде в результаті. Його слід скласти максимально лаконічно і зрозуміло.

Опис проекту — презентація тих товарів і послуг, якими планує займатися компанія. До цього пункту відносяться: аналіз конкурентних переваг, складання портрета цільової аудиторії і моделі ціноутворення.

Маркетинговий план — опрацювання стратегії просування компанії, яка приведе до успішного розвитку. Для цього проводиться аналіз ринку, конкурентів і методів їх роботи.

Виробничий план — опис процесу виробництва, застосовуваних технологій, необхідного обладнання, а також кількість найманих робітників, витрати на їх утримання, обсяг продукції, що випускається і підрахунок її собівартості. Якщо компанія нічого не виробляє, а займається лише реалізацією товару, то в цьому пункті докладно прописується шлях продукту від виробника до споживача.

Організаційний план — покрокові дії, які необхідні для організації бізнесу і його подальшого розвитку.

Бюджет — розрахунок передбачуваних доходів, одноразових і періодичних витрат, а також облік амортизації.

Очікувані результати — варіанти розвитку бізнесу з урахуванням усіх зазначених вище позицій.

Додатки — в цьому розділі можна розмістити графічні матеріали (плани, таблиці, діаграми), а також необхідні для здійснення діяльності сертифікати і ліцензії.

Бізнес-план повинен бути коротким, зрозумілим і правдивим. Якщо у підприємця немає можливості займатися цією роботою самостійно, то варто звернутися в спеціалізовану організацію, що займається розробкою таких проектів.

ТАБЛИЦЯ САМОАНАЛІЗУ «Я – ПІДПРИЄМЕЦЬ!»**Самоаналіз особистих якостей підприємця**

У центрі створення підприємства є особистість засновника з його підприємницькою ідеєю, конкретними причинами й цільовими установками. У якості засновника підприємницької справи людина сама визначає мету й шлях розвитку справи, відповідає за невдачі й, у випадку успіху, самостійно розпоряджається прибутком. Для підприємця важливі такі особисті якості, які, крім вираження рішучості, витримки, розсудливості, виваженості, працездатності й активності, забезпечували б також здатність опановувати спеціальні знання, проявляти такт у спілкуванні зі співробітниками, партнерами й клієнтами, до планування й керівництва діяльністю підприємства, почувати ситуативні зміни на ринку. Має значення також майновий стан засновника, наявність зв'язків, особистих знайомств й можливостей отримувати додаткові фінансові ресурси.

Проведіть самооцінку особистих якостей для ведення підприємницької діяльності, участі в бізнесі. Порядок виконання завдання – оцінка особистих якостей підприємця проводиться шляхом підготовки щирих відповідей на запитання тесту, представленого в таблиці.

Особисті якості	Сила вираження
1. Воля (мотивація) для започаткування власної справи	
2. Рішучість у здійсненні задуманого	
3. Ініціативність у частині вибору, а при необхідності й зміни напрямків підприємницької діяльності	
4. Гнучкість, моторність дій у зв'язку зі змінами на ринку	
5. Комерційна кваліфікація	
6. Технічна кваліфікація	
7. Економічна кваліфікація	
8. Здатність до навчання	
9. Здатність керувати людьми	
10. Розумова працездатність	
11. Здатність до фізичних навантажень	
12. Здатність до витримки й холоднокровного прийняття рішень в «стресових» ситуаціях	
13. Комунікабельність	
14. Мобільність (можливості й легкість переміщень)	
15. Здатність до творчості, нетрадиційних рішень	
16. Майновий стан	
17. Здатність або можливості залучати фінансові ресурси	
18. Здатність і готовність до компенсації втрат, збитків	
19. Можливість нести матеріальну відповідальність перед партнерами, клієнтами, колегами.	

Оцінка проводиться за 5-ти бальною шкалою, яка відображає:

- 1 бал – майже не виражена дана якість,
- 2 бали – слабо виражена дана якість;
- 3 бали – середньо виражена дана якість;
- 4 бали – добре виражена дана якість;
- 5 балів – сильно виражена дана якість.

Результати автотестування використовуються для:

- визначення сильних і слабких сторін особистості стосовно заняття бізнесом;
- визначення програми самовдосконалення в плані підготовки до бізнесу;
- ухвалення власного рішення про доцільність для себе особисто участі у підприємницькій діяльності.