**Человек и его дело**

/тематический час, посвящённый истории предпринимательства в России

и основным направлениям развития малого предпринимательства сегодня/

Составитель: Мариева Г.А., зав. сектором массовой

 и молодёжно-информационной работы ЦБ им. А.А. Филёва

**Ведущий:** Стержнем экономики любой страны с рыночной структурой - большой или малой, богатой или бедной - является предпринимательская деятельность.

Предпринимательство возникло очень давно. Еще во времена Киевской Руси (10-11 век) оно существовало в виде торговли и промыслов (звероловства и бортничества). Особенно бурное развитие торговля получила в петровскую эпоху. Российское дореволюционное торговое законодательство называло предпринимателя купцом.

**Ведущий:** Широко известны династии коммерсантов Мамонтовых, Морозовых, Третьяковых, Абрикосовых… Они были крупными меценатами и ценителями культуры. Многое из того, что есть в нашей сегодняшней жизни, когда-то создали русские купцы, а мы даже не подозреваем об этом. Мы ходим в построенный купцом Солодовниковым Театр оперетты, не представляя себе, какими драматическими перипетиями сопровождалась его постройка. Мы пьем армянский коньяк, не задумываясь о том, на какие аферы шли братья Шустовы для того, чтобы «раскрутить» по всему миру неизвестную марку. Мы восхищаемся картинами в Третьяковской галерее, ездим по проложенным Саввой Мамонтовым железным дорогам, до сих пор лечимся в Боткинской больнице…

**Ведущий:** Нам очень может пригодиться богатейший опыт русских купцов прошлого. И может оказаться лучшим учебником для начинающего предпринимателя или человека, желающего им стать, как и какими путями, его предшественники добивались успеха. Или на каких поворотах их постигали неудачи. Да и вообще, разве не интересно узнать – как именно развивалось предпринимательство в Российской империи?

Основой своего бизнеса и высшей ценностью они считали – репутация честного человека, забота об общественном благе и пользе народной. Своими капиталами они строили родное Отечество. В это время российскими предпринимателями были выработаны принципы ведения дела, которые неуклонно соблюдались многими из них:

* Уважай власть.
* Будь честен и правдив.
* Уважай право частной собственности.
* Люби и уважай человека.
* Будь верен слову.
* Живи по средствам.
* Будь целеустремленным.

**Ведущий:** Характерно, что само отношение российского предпринимателя к своему делу, его целям существенно отличалось от принятой на Западе практики. Российские бизнесмены на свою рыночную деятельность смотрели не столько как на источник наживы, сколько на своеобразную миссию, жизненную долю, возложенную на них Богом. Считалось, что богатство дано Богом только в пользование, и Он потребует отчета. Поэтому российские коммерсанты, промышленники активно занимались благотворительностью, оказывали немалую помощь бедным и убогим.

 Отметим, что в России вообще не любили богатых людей, в отличие от «культа миллионеров», столь характерного для западных стран. На богатеев, наживших состояния за счет ростовщичества, смотрели особенно косо. Понятия долга, чести российские предприниматели стремились блюсти строго.

Сошлемся на такой пример. Один известный московский промышленник через публикацию в газете разыскивал кредиторов своего отца, который в силу обстоятельств не смог вовремя с ними рассчитаться, и со всеми, кого смог отыскать, расплатился сполна.

**Ведущий:** В России традиции частного предпринимательства формировались и развивались в течение многих веков, и были прерваны в годы советской власти. Тогда у нас в стране (почти 70 лет) не было частной собственности и соответственно предпринимательства.

В бывшем СССР фигура предпринимателя впервые приобрела легальное признание после вступления в силу с 19 ноября 1986 года Закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Этот Закон допускал индивидуальную трудовую деятельность в сфере кустарно-ремесленных промыслов, бытового обслуживания населения, а также другие виды деятельности, основанные исключительно на личном труде граждан и членов их семей.

**Ведущий:** Российский Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» 1991 года закрепил право граждан вести предпринимательскую деятельность как индивидуально, не применяя наемный труд, так и создавая предприятия с привлечением наемных работников. Такие граждане регистрировались в качестве физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Ныне действующий Гражданский кодекс Российской Федерации называет таких граждан индивидуальными предпринимателями.

**Ведущий:** Таким образом, можно говорить о разных поколениях российского частного предпринимательства.

Сейчас нередко дискутируется вопрос о том, способны ли современные российские бизнесмены продолжить традиции своих дореволюционных предшественников и больше жертвовать на благотворительные и общественные нужды. Способны ли они спонсировать приюты, бесплатные столовые для неимущих, а так же разного рода просветительские и культурные мероприятия – от православных гимназий до фестивалей рок музыки. Или же они целиком строят свою деятельность в соответствии с новейшими западными (прежде всего американскими) принципами ведения бизнеса.

**Ведущий:** Долгое время в нашей стране понятия «предпринимательство», «бизнес», «коммерция» ассоциировались с аферой, деятельностью ради наживы. Истинное значение этих терминов, можно найти в словарях и специальной литературе.

**Предпринимательство** - это инициативная, в рамках действующего законодательства деятельность по созданию, ведению и развитию предприятия, имеющая своей целью производство и сбыт продукции, получение прибыли. Слово «предпринимательство» состоит из двух слов: «пред» и «принять», то есть заранее принять меры, дабы получить выгоду, прибыль.

Определение предпринимательской деятельности дано в статье 2 **Гражданского кодекса РФ (ГК РФ):** «...деятельностью предпринимательской является самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой риск, деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

**Ведущий:** Закон разъясняет, что заниматься предпринимательством может любой субъект права: лицо физическое или лицо юридическое.

**Физическое лицо** - это любой свободный человек, гражданин данной страны, иностранец, даже лицо без гражданства, которое действует в экономике самостоятельно, обладает правом осуществлять хозяйственные мероприятия, вступать в хозяйственные отношения с другими физическими лицами, так же как и с юридическими.

Физическое лицо действует от собственного имени, не нуждается в создании и регистрации предприятия, что необходимо юридическим лицам.

**Юридическое лицо** - это уже организация, предприятие, фирма. Оно выступает как единый самостоятельный носитель прав и обязанностей, имеет свое название, устав (положение), юридический адрес, печать, расчетный счет в банке. Юридическое лицо проходит государственную регистрацию и заносится в государственный реестр.

**Ведущий:** Идея предпринимательства стара, как мир. Кроме того, она интернациональна и не знает границ: понятия, связанные с этой областью человеческой деятельности, везде примерно одинаковы – и в уже достаточно опытной Америке, и в учащейся у нее России. И по-английски, и по-русски, и по-японски, и на всех языках: предпринимательство - это занятие, дело, которое приносит прибыль. Синоним предпринимательства - бизнес. («дело, занятие» англ.)

Организация «JA Worldwide», занимающаяся исследованием мировоззрения детей и подростков, опубликовала результаты опроса американских подростков. Семе­ро из десяти тинэйджеров заявили, что мечтают о карьере бизнесмена. В России многие парни и девушки тоже хотели бы завести свое дело, стать предпринимателями.

**Ведущий:** Наиболее распространёнными формами ведения предпринимательской деятельности являются: индивидуальный предприниматель без образования юридического лица и общество с ограниченной ответственностью. Наш классный час посвящен индивидуальному предпринимательству без образования юридического лица.

Что же это за профессиональная деятельность - ИП? Ка­кие качества характера для нее необходимы? Как стать успешным предпринимателем? На эти вопросы мы ответим в ходе сегодняшней нашей встречи с молодым и успешным предпринимателем **Ольгой Васильевной Шиловой.**

**Ведущий:** Предприниматель - не просто человек, занимающийся предпринимательской деятельностью. Чтобы быть предпринимателем, необходимо обладать определенными деловыми качествами. Выберите из предложенного перечня качества, которыми должен обладать предприниматель, выделите главные и второстепенные. Дайте обоснование вашего ответа.

 *Качества:*

 Энергичность.

 Забота только о своей выгоде.

 Наглость.

Находчивость.

Практичность.

Лидерство.

 *Умение рисковать.* Желание *идти на риск* («разумный» риск); Большой признательностью пользуются предприниматели в развитых странах, особенно в США, ибо считается, что такие люди добровольно идут на риск, связанный с реализацией своих проектов, которые служат всему обществу, но в случае неудачи несут полную ответственность за себя.

Умение подбирать команду.

Инициативность.

Умение руководить людьми.

Ум.

Компетентность.

Общительность.

Алчность.

Обязательность.

Бескультурье.

Ответственность.

Законопослушность.

*Готовность к любым изменениям на рынке;*

*Склонность к инновациям* (нововведениям). Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента - будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий - это тоже инновационные моменты.

**Ведущий:** Но что делать, если у Вас нет вышеперечисленных качеств? Можно ли их развить?

Конечно, можно! И лучшее тому подтверждение – большое количество успешных предпринимателей, которые раньше сами были наёмными работниками. Те, кто добились успеха в бизнесе, утверждают, что предпринимателем может стать каждый.

Хотя решение стать предпринимателем дается нелегко. Большинству людей трудно отказаться от привычного образа жизни, при котором он ежемесячно получает определенную сумму денег в виде зарплаты. Поэтому многих людей к предпринимательской деятельности подталкивают жизненные обстоятельства - увольнение с работы, выход на пенсию, переезд на новое место жительства, семейные обстоятельства и т.д. Изначально обстоятельства заставляют человека принимать самостоятельные решения, а затем он привыкает действовать подобным образом и в дальнейшем.

**Ведущий:** Но есть и те, кто изначально нацелен на успех, самостоятелен в поступках и принятии решений. Они сразу чувствуют в себе силы и потенциал для предпринимательской деятельности и поэтому могут начать свой бизнес без внешних вмешательств. Кто-то начинает свою предпринимательскую деятельность очень рано. Многие – в школьном возрасте. В любом случае, если вы решили стать предпринимателем - это уже хорошо.

Сегодня мы все попробуем себя в роли предпринимателя и начнем свое дело с «нуля».

**Игровая программа «Свое дело»**

Какие шаги следует сделать:

1. В основе открытия своего дела лежит мысль, внезапно осенившая человека - так называемая **предпринимательская идея.** Она - основа любого делового начинания. Для того, чтобы найти бизнес-идею, совсем не обязательно читать книжки. Существует мнение, что хорошую бизнес-идею проще найти, чем придумать. Первое, что для этого нужно сделать – общаться и смотреть, еще правильнее – наблюдать, внимательно присмотреться, какие в основном ниши заняты другими предпринимателями, каких предложений товаров/услуг не хватает на рынке, с какими проблемами Вы лично и Ваши знакомые сталкиваются, будучи «в шкуре» потребителя? Главное, Ваша предпринимательская идея должна быть оригинальна и интересна для потребителя. Ваши предложения? (ребята предлагают, чем можно заниматься у нас в районе).

Есть ли потребность в том, что Вы собираетесь делать? Конечно, можно возразить, что полно людей, начинающих свое дело без всяких идей. Яркий пример - наша страна. Действительно, сейчас у нас масса людей «ударилась» в бизнес только потому, что хочет получить много денег. Большинство новоявленных бизнесменов не имеют ни предпринимательских идей, ни необходимых экономических знаний. Результаты не заставляет себя долго ждать: подавляющее большинство таких предпринимателей очень быстро разоряется. Только самые способные «выживают». Итак, если у вас есть идея и уверенность, что она реальна, считайте, что 50 % успеха у Вас уже в кармане.

Однако важно не только придумать идею, но и перейти от фантазий к реальности. Истинный предприниматель - тот, кто сумеет **претворить свою идею в жизнь**. Поэтому одним из самых важных для него качеств является переход от мысли к практическим действиям.

2. Есть ли у Вас **конкуренты**? Собрать необходимую информацию о рынке (конкуренты, клиенты), просчитать затраты, связанные с началом деятельности, оценить получаемую прибыль, соотнести с затратами и оценить окупаемость и т.д. – подготовить бизнес-план. На основе бизнес-плана Вы сможете дать более взвешенную оценку как самой бизнес идее, так и выбранному Вами способу её реализации. Способны ли Вы превзойти Ваших конкурентов?

 3. Найти **финансы** для начала деятельности. Существует множество источников финансирования. Это могут быть:

- Личные сбережения (в этом случае их должно быть много);

- Средства друзей или родственников (в этом случае не стоит рассчитывать на большую сумму);

- Кредит в банке. В данном случае Вам придется предоставить банку информацию о своем финансовом положении и о проекте, под который берутся деньги.

**Игра «Заработки стартового капитала»**

Чтобы начать свое дело, необходим стартовый капитал. Его вы в нашей игре можете получить у банка. Вы должны вспомнить и назвать пословицы, поговорки или высказывания о деньгах (если ученики не справляются, можно читать первую половину пословицы, а они чтобы продолжали).

- Деньга деньгу *наживает.*

- Деньги что галки: все *в стаю сбиваются*

- Рубль – ум; а два рубля – *два ума*

- Лишние деньги – *лишняя забота.*

- Богатому не спиться: *богатый вора боится.*

- Деньги дело *наживное.*

- Деньги счет *любят.*

- Много денег – *много и забот*

- Меньше денег – *меньше хлопот.*

- Не хвались серебром, *а хвались добром*.

- Богатый в деньгах, *что мышь в крупах.*

- Без денег, *что без рук.*

*-* Рубль наживает, *а два проживает.*

*-* Не имей сто рублей, *а имей сто друзей.*

*-* Дающего рука *не оскудеет*.

4. **Зарегистрировать свой бизнес** в соответствующих органах (выбрать организационно-правовую форму Вашего будущего предприятия).

5. Выбрать для него **систему налогообложения.**

6. Чтобы начать заниматься предпринимательской деятельностью, необходимо **получить лицензию** на осуществление своей деятельности.

**Лицензия** - это разрешение, выдаваемое государством на право заниматься той или иной хозяйственной деятельности.

Чтобы вам получить лицензию, необходимо ответить на вопросы комиссии по лицензированию.

- Самая известная книга К. Маркса («Капитал»)

- Дача денег в долг на определенный срок (Ссуда, кредит)

- Неплатежеспособность из-за отсутствия средств (банкротство)

- Место, где заключают сделки по продаже акций и облигаций (Биржа)

- Оператор на бирже (Брокер)

- Название денег в международном обращении (Валюта)

- Операция с помощью, которой предприниматель может оградить себя от риска случайной гибели продукции (Страхование)

- Одна из форм торговли особо ценными товарами (Аукцион)

7. **Найти помещение** для своего бизнеса.

8. Узнать о своей ответственности и правах, а так же органах, осуществляющих **контроль за соблюдением соответствующих законов, предпринимателями.**

**Игра «Ревизия»**

Сейчас наступил именно такой момент. К вам приехал ревизор. Пришло время отдавать ссуду в банк. Если вы отвечаете на вопросы проверки, то часть процентов считается погашенной. Если нет, то придется платить деньги.

- Что такое лицензия? (разрешение, выдаваемое государством на право той или иной хозяйственной деятельности)

- Что такое реклама? (средство обмена информацией между потребителем и продавцом)

- Основные фонды фирмы (Средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства (Здания, мебель, станки))

- Ипотека (денежная ссуда, предоставленная клиенту банка под залог недвижимого имущества на длительный срок)

- Заем (договор, по которому одна сторона передает в собственность или управление другой стороне деньги или вещь, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму или вещь)

- Предприниматель (руководитель, занимающийся хозяйственной деятельностью, ориентированной на рынок, имеющий право получить максимальную прибыль)

- Банк (Кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее операции, связанные с накоплением денежных средств)

- Банкротство (долговая несостоятельность, финансовый крах)

9. **Реклама товара или услуг.**

Первоначальный капитал у вас уже есть, значит можно запускать в продажу товар. Но вы знаете что: «Не похвалишь, не продашь». Т.е. двигатель торговли это ... реклама. Без нее объем продаж будет незначительным. Поэтому вам необходимо прорекламировать свой товар так, чтобы всем захотелось его приобрести. 2 минуты обсуждение, потом выступление.

10. **3аключение договора**.

Увидев вашу рекламу, некоторые страны захотели с вами сотрудничать. Чтобы подписать с ними договор, необходимо определить денежные единицы этих стран. Если вы определяете правильно, значит, договор подписан.

Латвия (лат)

Болгария (лев)

Украина (гривна)

Франция (евро)

Китай (юань)

Польша (Злотый)

Индия (рупий)

США (доллар)

Япония (Йена)

Великобритания (фунт стерлингов)

Белоруссия (рубль)

Чехия (крона)

Ирак (динар)

Канада (канадский доллар)

Аргентина (песо)

Бразилия (реал)

Чили (песо)

**Ведущий:** Как видим, не все так просто. А богатству миллиардеров не стоит завидовать. По словам оного французского писателя, «они приобрели его такой ценой, которая нам не по карману, они пожертвовали ради него покоем, здоровьем, честью, совестью. Это слишком дорого!»

В заключение классного часа - информация к размышлению о звездах отечественного бизнеса.

**Ведщий:** Одна из знаковых фигур в отечественном бизнесе - Владимир Довгань. Родился в поселке на Дальнем Востоке, вместе с родителями переехал в Тольятти. Бизнесом занялся в конце 80-х гг. Его имя связывают с такими торговыми марками, как «Дока-Хлеб» и «Дока-Пицца». Сегодня Довгань занимается многоуровневым маркетингом, управляет компанией, объединяющей сотни тысяч партнеров по всему миру. Владимир рассказывает, что в детстве он был самым плохим учеником в классе, ненавидел школу, и школа ненавидела его. Он считал себя жалким неудачником. Спас его спорт: гребля, потом каратэ. Но по-настоящему утвердить себя он смог в бизнесе.

**Ведущий:** Однажды Владимир купил в Москве пакетик чипсов, лакомство ему понравилось, и в голове созрела идея для бизнеса: разработать установку по производству чипсов и продавать ее фермерам. Но для производства установки нужны были деньги. А взять их было неоткуда. Тогда он с помощью знакомых тренеров пишет книгу - учебник по каратэ. Книга расходится огромным тиражом, и Довгань выручает 600 тыс. долларов - сумасшедшие деньги по тем временам! С помощью этих денег он достроил свою установку, продал её очень удачно и начал большой бизнес. Было ему тогда 26 лет.

**Ведущий:** Но мешки денег, которые он привез из 6анка, не вскружили ему голову. Он понял, что главное - не деньги, а духовное развитие человека, его желание делать что-то полезное и нужное людям. Он ездит по всему СНГ, проводит тренинги для предпринимателей, учит их жить яркой, интересной жизнью. Десяткам тысяч людей он помог открыть в себе бизнес-талант.

**Ведущий:** В мире сотни миллионов предпринимателей. Одни балансируют на грани нищеты, другие зарабатывают миллионы, третьи становятся миллиардерами. В чем секрет предпринимательского успеха? На этот вопрос успешные бизнесмены чаще всего отвечают так: «Главное - это трудолюбие и знания». Так что самый ценный капитал, который у вас есть - это ваша способность работать и учиться.

**Подведение итогов**

**Ведущий:** Заинтересовала ли вас профессия предпринимателя? А что отличает предпринимателя от обычного человека?

**-** Пожалуй, основное отличие предпринимателя – это умение самостоятельно ставить цели и задачи и успешно решать их, а также вера в себя и свои возможности. Именно эти качества позволяют предпринимателю творить, созидать и добиваться успех.

**Советы начинающим.**

**Советы для успешного ведения дела.**

Возможно, эти советы опытных людей откроют Вам несколько иной взгляд на вещи.

* **Бизнесмен всегда должен быть вежлив и корректен с клиентами, партнерами, наемными работниками.**
* **Ни одно обращение к Вам как к бизнесмену не должно остаться без ответа.**
* **Общение и контакты - не роскошь, а необходимость для бизнесмена.**
* **Не старайтесь вникать в мелочи. Для этого у Вас должны быть специальные люди - помощники, команда.**
* **В работе главное соблюдать четкость и точность.**
* **Лучшая реклама любого дела - качество работы.**
* **Имейте дело только с честными партнерами. Будьте честны сами и строго наказывайте за нечестность других.**

Главное, чтобы Ваша деятельность не была только средством обогащения. Бизнес - своеобразный наркотик, и в один прекрасный момент может наступить «ломка», ломка в том случае, если деньги станут для Вас не только премией за победу на предпринимательском стадионе, но и целью жизни, заменяющей то, чем нельзя заменить дружбу, любовь, верность.

*«Если хотите иметь успех, Вы должны выглядеть так, как будто вы его имеете».*

Т. Мур (1779 - 1852), английский поэт-романтик.

 *«Человека, утверждающего, что деньги могут все, можно подозревать в том, что он может пойти на все ради денег».*

 Б. Франклин (1706-1790), амер. просветитель, государственный деятель, ученый.

 *«Лучших результатов добивается не обязательно тот, у кого самая умная голова, а скорее тот, кто лучше всех умеет координировать работу умных и талантливых коллег».*

 Джонс.

*«Заниматься бизнесом - то же самое, что ехать на велосипеде: либо Вы движетесь, либо падаете».*

 Неизвестный автор.

Источники

1. По материалам сайта <http://www.koshelyok.ru>.
2. [c-psy.ru](http://www.c-psy.ru/)›[index.php/teacher/classhour/5420-----qq-…](http://www.c-psy.ru/index.php/teacher/classhour/5420-----qq-11-)
3. Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности. Учебник для 7-8 кл. общеобразоват. учрежд. - М.: Бита-Пресс, 1999.
4. [www.foxdesign.ru](http://www.foxdesign.ru)