

Модуль 1. «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА И ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ»

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» — это некоммерческая организация. НПП создана для усиления переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами. Палата предпринимателей представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю.

Главная задача Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» – защита прав и интересов бизнеса и обеспечение широкого охвата и вовлеченности всех предпринимателей в процесс формирования законодательных и иных нормативных правил работы бизнеса.

Целью НПП «Атамекен» является формирование институциональной основы для роста и дальнейшего развития предпринимательства в Республике Казахстан; консолидация, защита и устойчивое развитие предпринимательства путем создания надежной диалоговой площадки бизнеса и государства

Официальная страница: Официальная страница:

<https://atameken.kz/>

Страница Страница Facebook Страница Facebook
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА
РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН

https://web.facebook.com/atamekenkz/?epa=SEARCH_BOX

Страница Страница Instagram Страница Instagram:
atamekenkz

Единый call-центр: Единый call-центр: **1423**

Миссия: Обеспечение благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы

Деятельность Национальной палаты направлена на улучшение делового, инвестиционного климата, стабильности, развития условий ведения бизнеса в стране, как для национальных, так и иностранных инвесторов.

Основные функции НПП:

- представительство и защита прав и законных интересов предпринимателей;
- проведение общественного мониторинга предпринимательской активности, условий предпринимательской деятельности в регионах;
- участие в государственных программах поддержки и развития предпринимательства;
- поддержка отечественного производства и повышение доли местного содержания в закупках организаций;
- подготовка, переподготовка, повышение квалификации, сертификация и аттестация кадров, развитие технического и профессионального образования;
- стимулирование внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства; привлечение инвестиций и диверсификация экономики.

ПЛАН МОДУЛЯ

1.1

- *Предпринимательская среда*

1.2

- *Анализ целей, анализ собственных ресурсов*

1.3

- *Генерация и выбор бизнес-идеи*

1.4

- *Личная эффективность*

1.5

- *Тест*

Предпринимательская среда



является самостоятельная, инициативная деятельность граждан, оралманов и юридических лиц, направленная на получение чистого дохода путем использования имущества, производства, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, основанная на праве частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения или оперативного управления государственного предприятия (государственное предпринимательство).

человек, готовый рисковать и экспериментировать, создавая собственное дело, желающий изменить свою жизнь и готовый много и упорно трудиться.

Предпринимательский кодекс пункт 1 статья 2

Предпринимательская среда


Развитие предпринимательства тесно связано со средой, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.




Какими качествами должен обладать предприниматель?

Успешный предприниматель - это тот, кто умеет достичь желаемого, обладает энтузиазмом, увлечен делом, коммуникабелен.



 Предприимчивость;
Усердие;
Умение пойти на риск;

 Умение вести переговоры;
Уверенность;
Упорство;
Достижение цели;
Готовность пробовать новое;

 Умение организовывать бизнес-процессы;
Обучаемость;
Ответственность;
Практичность.

*Предлагаем Вам пройти тест, в пособии, на определение уровня предпринимательских способностей
Модуль № 1*

Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности



Независимость действий

Возможность более гибких и оперативных решений

Адаптация к особенностям местных условий

Совмещение нескольких профессий

Шансы на быстрый материальный успех



Большой риск

Непостоянная величина дохода

Необходимость привлекать собственные сбережения

Необходимость работать 6-7 дней в неделю по 10-15 часов

На семью и хобби, возможно, будет оставаться меньше времени.

Анализ целей, анализ собственных ресурсов

Цель не должна быть формальной!

- 1) Она должна вдохновлять Вас, вызывать желание действовать - это признаки того, что Вы нашли свою истинную цель.



Очень важно понимать и знать Ваши цели и постоянно анализировать, насколько Ваша повседневная деятельность способствует достижению ваших целей!

Запомните!

Некоторые предприниматели ставят по прибыли невыполнимую цель: «Заработать как можно больше».

Во-первых непонятно, как к ней идти.

Во-вторых, основная цель не сделать прибыль максимальной, а обеспечить ее необходимый минимум.

*Предлагаем Вам проработать блок заданий по личным целям, в пособии,
Модуль № 1*

Правила генерации идеи

1

- Не обязательно придумывать что-то глобально новое, достаточно улучшить существующее

2

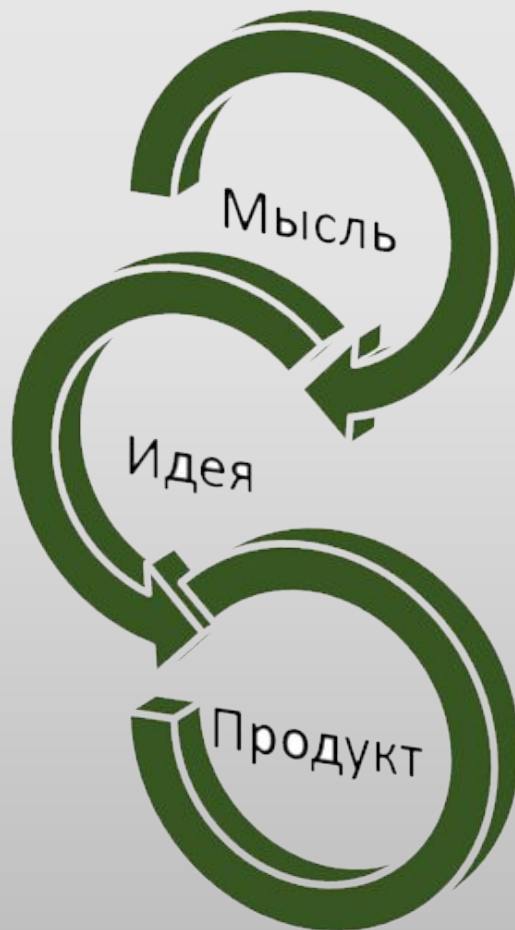
- Бизнес - идея должна облегчать человеку жизнь

3

- Придумывая идею нужно решать реальные проблемы, за решение которых потребители будут готовы заплатить



Отличие мысли от идеи



Мысль – это то, что рождается в голове человека, творение человека. Мысль – это рефлексия, отражение идеи от сознания человека, но не сама идея, она просто мнение человека о какой-то идее.

Идея - это видение или другими словами - краткая концепция стратегии маркетинга. Готовая стратегия маркетинга это уже развернутая идея, в то время реализация стратегии — это процесс материализации идеи.

Предлагаем Вам проработать блок заданий по генерации идеи, в пособии, Модуль № 1

Первые шаги по реализации бизнес-идеи

**Оценка
собственных сил и
возможностей**

**Решение о создании
собственного бизнеса**

**Формирование
бизнес – идеи**

Выбор формы собственности

**Проработка
бизнес-модели и
бизнес-плана**

Юридическая регистрация



Рекомендуемая литература для закрепления

- ✓ «Кто украл мой сыр». Спенсер Джонсон;
- ✓ «От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет». Джим Коллинз;
- ✓ «Мозг. Краткое руководство. Все, что вам нужно знать для повышения продуктивности и снижения стресса». Джека Льюиса и Адриана Вебстера;
- ✓ «Эффективный руководитель». Питер Друкер;
- ✓ «Теория игр. Искусство: стратегического мышления в бизнесе и жизни». Авинаш Диксит и Барри Нэлбафф;
- ✓ «Покупатель на крючке» Нир Эяль;
- ✓ «Спринт: как разработать и протестировать новый продукт всего за пять дней» Д. Кнапп, Б. Ковитц, Д. Зерацки;
- ✓ «Моя жизнь, мои достижения» Генри Форд;
- ✓ «Кто?» Д. Сمارт, Р. Стрит;
- ✓ «Выйди из зоны комфорта» Брайан Трейси; «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры» Эрик Берн;
- ✓ «Мастер своего дела». Мортен Хансен;
- ✓ «Рисовый штурм» Майкл Микалко;
- ✓ «Гениальность на заказ» Марк Леви;
- ✓ «Взлом креатива» Майкл Микалко;
- ✓ «Как люди думают» Дмитрий Чернышев;
- ✓ «Скетчи по воскресеньям» Кристоф Ниманн;

