

**Предпринимателями
не рождаются**

ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ

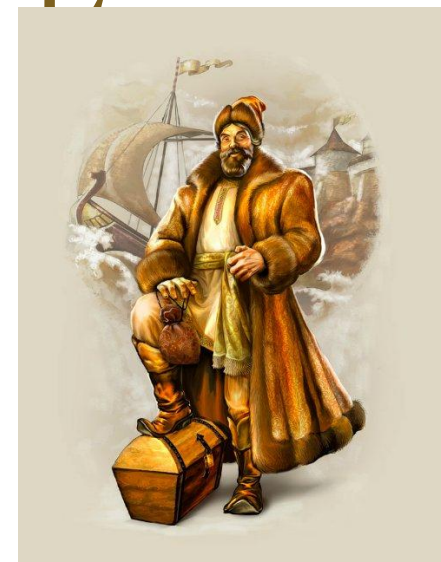
1. Кто из вас хотел бы стать богатым?
2. А кто бы хотел открыть свое дело, стать предпринимателем?
3. Как вы считаете, может ли любой человек стать предпринимателем?
4. Как вы считаете, почему не каждый предприниматель становится миллионером?
5. Некоторые ученые считают, что способность к предпринимательству – это такой же талант, как способность к танцу, пению, музыке, живописи. Согласны ли вы с этим?

«СТАРЫЕ РУССКИЕ»

1. Какими они были?
2. Как добывали свое богатство?
3. На что его тратили?
4. Можем ли мы чему-нибудь у них научиться?

ЧЕСТНОЕ КУПЕЧЕСТВО

- До революции 1917 года предпринимателей в России называли купцами.
- В зависимости от размера капитала купцы делились на гильдии:
 - 1-я гильдия – от 20 000 до 50 000 руб.
 - 2-я гильдия – от 8000 до 20 000 руб.
 - 3-я гильдия – до 8000 руб.



- В купеческом бизнесе участвовали все члены семьи. Наследники продолжали семейное дело.
- Так в России сложились выдающиеся купеческие династии, которые внесли огромный вклад в экономику государства и получили дворянские титулы.



ДИНАСТИЯ МОРОЗОВЫХ

- Основатель династии Савва Морозов создал ткацкую мастерскую в своем селе Зуево под Владимиром. Работал сам за единственным станком, и сам же пешком ходил за 100 верст в Москву продавать товар. Выходил на заре и к вечеру был в Москве.
- Его товар – кружево, бахрома, ленты - был такого высокого качества, что скупщики встречали его еще на дороге, чтобы первыми забрать все.



Морозов С. Т. с матерью Марией Федоровной и детьми



- Морозовы создали свое текстильное производство – «Никольскую мануфактуру» во Владимирской области. «Никольская мануфактура» входила в тройку самых прибыльных предприятий в России. За свои заслуги в развитии отечественной промышленности Морозовы получили потомственное почетное дворянство.
- Внук основателя династии в 25 лет стал управлять семейным бизнесом. Он закупал новые машины, заботился о рабочих.
- Его годовой доход в 10 раз превышал доход тогдашнего министра финансов. На себя он денег лишних не тратил. Зато не жалел денег на благотворительность. Он щедро жертвовал на больницы, помогал художникам, артистам, музыкантам.
- Он был патриотом. Основал банк, чтобы русские купцы могли брать кредиты у себя на родине, а не в зарубежных банках. Он гордился тем, что русский.

МИЛЛИОНЕРЫ РЯБУШИНСКИЕ

- Предки их тоже были крепостными.
- Основатель династии Михаил Яковлев (Рябушинский) начинал с торговли, был купцом 3-й гильдии. Но после войны 1812 года разорился и пошел в приказчики к купцу.
- Он торговал хлопчато-бумажными тканями. Сначала он скупал товар у кустарей-одиночек, потом сам начинал выдавать кустарям заказы.
- Когда старшему сыну исполнилось 16 лет, отец заставил его открыть собственное дело.



Особняк Рябушинских



- После его кончины осталось 3 сына, 2 дочери и 15 внуков. Он завещал им 2 миллиона рублей. Его наследники приумножили богатство и поставили фамилию Рябушинских на первые места в государстве.
- Они владели заводами, банками, газетами, открывали ночлежки, бесплатные столовые.
- Перед революцией 1917 года один из братьев собрал крупнейшую коллекцию старинных русских икон, другой дал средства на исследование Камчатки, третий организовал под Москвой Аэродинамический институт.



Василий Михайлович и
Павел Михайлович
Рябушинские

«НОВЫЕ РУССКИЕ»

- Частное предпринимательство было, впервые после долгого перерыва, было разрешено в СССР в разгар Перестройки, в виде ИТД и кооперативов, постановлением от 19 ноября 1986 года.
- С этого постановления начался первый этап развития нового российского предпринимательства, когда свои дела открывали немногие, ибо первоначально это в массе вызывало осуждение окружающих.
- Предприниматели первой волны открывали в основном мелкие предприятия общепита или торговли и назывались «кооператорами».

«НОВЫЕ РУССКИЕ»

- Вторая волна - уже период конца Перестройки, 1989-1991 гг. Представители второй волны стремились проявить себя в деле.
- В эти годы предпринимательством занялись и крупные чиновники. Распространёнными формами бизнеса стали многочисленные банки, биржи, совместные предприятия (СП).
- Третий этап начался после 1991 года, его называют массовым предпринимательством. Крушение социалистической системы привело к тому, что количество предпринимателей возросло многократно, и теперь это были не только энтузиасты, но и те, кто пошёл в бизнес из стремления выжить и, возможно, разбогатеть.

ГЛАВНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

- энергия, умение заставить работать;
- умение думать;
- умение строить взаимоотношения с людьми;
- коммуникабельность;
- знание техники и технологии.

ПРИНЦИПЫ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА XXI В.

1. Уважай власть.
2. Будь честен и правдив.
3. Уважай право собственности.
4. Люби и уважай человека.
5. Будь верен своему слову.
6. Живи по средствам.
7. Будь целеустремлен.

