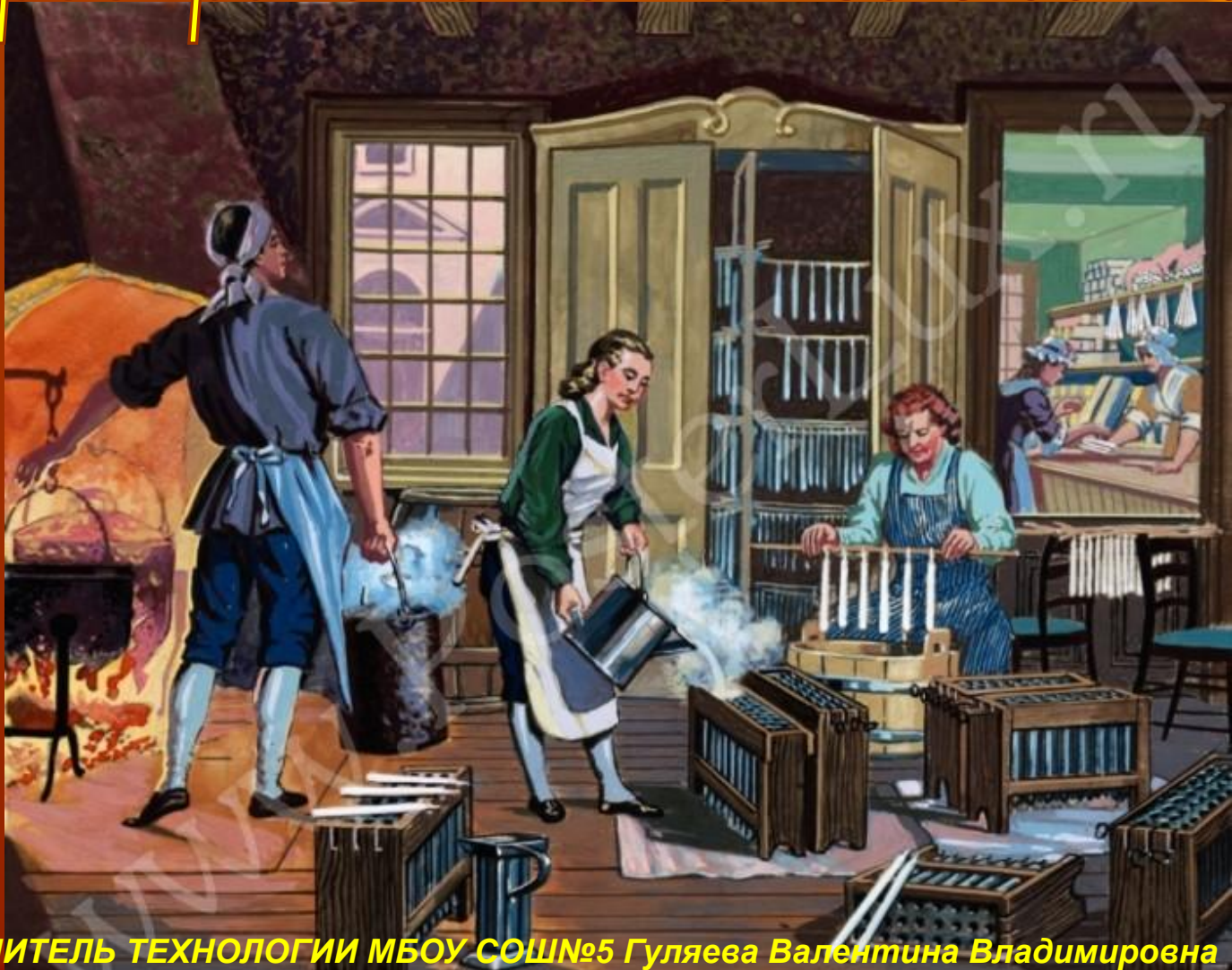


Предпринимательство в семье.



УЧИТЕЛЬ ТЕХНОЛОГИИ МБОУ СОШ№5 Гуляева Валентина Владимировна

Предпринимательская деятельность

вид инициативной деятельности человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными и культурными ценностями, использует их для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

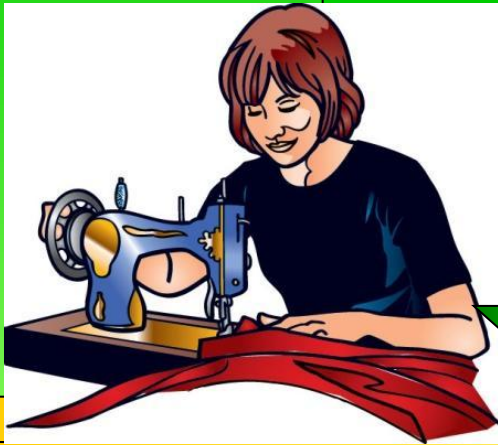
Предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли, удовлетворение потребностей – своих собственных и потребностей (материальных и духовных) окружающих людей.

Прибыль

Разница между суммой денег от продажи товаров и услуг и затратами на их производство - остаётся в распоряжении предпринимателя, и он вправе использовать её по своему усмотрению.



Предпринимательская деятельность



Личное предпринимательство

В одиночку, без регистрации фирмы, или предприятия; это самая простая форма предпринимательства. Его называют также **индивидуальным** или **частным**.

Семейное предпринимательство

Может развиваться в форме личного производства, но может выступать и в роли предприятия или фирмы, производящей товары и услуги.

Факторы, влияющие на развитие семейной предпринимательской деятельности:

Наличие денежных средств

**Знания и умения каждого
члена семьи**

**Наличие в семье орудий
производства или
возможность их
приобретения**

**Наличие в семье свободного
времени и т.д.**

В отдельных случаях закон предусматривает необходимость получения лицензий, дающих право на проведение некоторых видов единоличного предпринимательства.

В таких лицензиях нуждаются, например, рыболовы и охотники при отлове редких пород рыб или отстреле редкой дичи. Лицензируются некоторые виды образовательных услуг, а также врачебная деятельность.





Если индивидуальная трудовая деятельность имеет постоянную форму и носит систематический характер, то предпринимателю следует приобрести **патент** на проведение такой деятельности.



Патент выдаётся на определённый срок и на определённый объём деятельности и подлежит оплате.

Потребности семьи

Рациональные

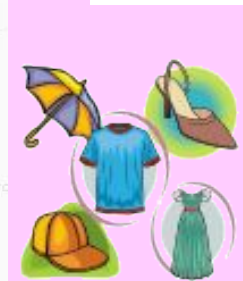


Ложные

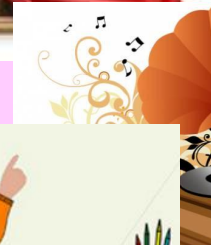


Потребности семьи

Материальны



Духовные





Абрахам Маслоу

«Пирамида потребностей» А. Маслоу

**ПОТРЕБНОСТЬ
В САМОАКТУАЛИЗАЦИИ:**
реализация своих
целей, способностей,
развитие собственной личности

**ЭСТЕТИЧЕСКИЕ
ПОТРЕБНОСТИ:**
гармония, порядок,
красота

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ:
знать, уметь,
понимать, исследовать

ПОТРЕБНОСТЬ В УВАЖЕНИИ (ПОЧИТАНИИ):
компетентность, достижение успеха,
одобрение, признание

ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИНАДЛЕЖНОСТИ И ЛЮБВИ:
принадлежность кообщности, быть принятым,
любить и быть любимым

ПОТРЕБНОСТИ БЕЗОПАСНОСТИ:
чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и неудач

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ (ОРГАНИЧЕСКИЕ) ПОТРЕБНОСТИ:
голод, жажда, половое влечение и другие

Набор **необходимых** предметов для семьи изменяется в зависимости от множества факторов: достижений научно – технического прогресса, уровня материального развития общества и **уровня благосостояния** семьи.

Покупка вещей или продуктов – фокус, в котором собираются многие лучики экономической составляющей семьи: благосостояние, удовлетворение потребностей, планирование, денежный расчёт, межличностные отношения, разделение труда, управление, воспитание детей, бережливость.



Для любой семьи список вещей, которые необходимо купить, будет строго индивидуальным.

Все подлежащие покупке вещи можно разделить на четыре группы.

Уровень потребностей	Характеристика группы вещей
Срочные	Вещи, которые следует купить немедленно. (срочность определяется жизненной необходимостью вещи или внезапно возникающей потребностью в ней).
Обязательные	Вещи, которые обеспечивают нормальную жизнь семьи и каждого её члена.
Желательные, но не обязательные	Вещи улучшенного качества, повышенной комфортности.
Престижные	Эксклюзивные вещи.



Примерные этапы совершения покупки.

- Составление списков необходимых товаров.
- Сбор информации. Мы узнаём о возможных вариантах, качестве товаров, сроке их службы.
- Намеченные покупки «привязывают» к соответствующим магазинам: хозяйственным, книжным, ювелирным, детским. Это избавляет от ненужных походов по магазинам и лишним соблазнам.
- Момент совершения покупки. Самый ответственный, но и приятный этап.
- Оценка приобретённого товара или услуги.



Потребительский портрет товара.

№п/п	Свойство	Содержание
1	Практичность	Надёжность в использовании, полезность, соответствие названию товара.
2	Удобство, комфорт	Способность создавать чувство комфорта в доме или в индивидуальных ощущениях.
3	Красота	Соответствие эстетическим вкусам, качество исполнения.
4	Новизна	Соответствие моде, современность.
5	Оригинальность	Нестандартность, своеобразие, соответствие индивидуальным вкусам, способность подчеркнуть достоинства покупателя (интерьера) или скрыть его недостатки.
6	Сочетаемость	Соответствие ранее купленным вещам, способность вписаться в интерьер.
7	Ценность	Свойство вещи сохранять и даже увеличивать свою потребительскую стоимость.
8	Качество	Совокупность всех свойств покупки.



Правила покупки

Продавец не должен быть случайным

Изучите конъюнктуру рынка

Сомневаетесь в товаре – не покупайте

Сохраняйте чек

Проверьте исправность товара, его работоспособность.

Покупая аппаратуру, бытовую технику, проверьте её, а также правильность заполнения гарантийного талона

Покупка товара или услуги в известной степени требует творчества; как правило, это свободный выбор из многих вариантов.