

Neformāla uzņēmējdarbības izglītības programma

**„Es gribu būt biznesmenis“**

Mācību materiāli

(11-15 gadus veci bērni)

Autors: UAB „Ateities personalas“

2017



**SATURS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ievads | 3 |
| 1.  | Biznesa būtība: uzņēmējdarbības jēdziens un tā nozīme ekonomikā un sabiedrībā | 4 |
| 2. | Uzņēmēja personības psiholoģiskie aspekti. Vadība un tās spēks biznesā | 4-5 |
| 3. | Biznesa ideju ģenerēšana, biznesa ideju piedāvāšanas metodes | 5-6 |
| 4. | Uzņēmējdarbības sākums: uzņēmējdarbības attīstības principi, uzņēmējdarbības organizācija, biznesa uzņēmumu nozīme cilvēku un sabiedrības dzīvē | 6-7 |
| 5. | Finanšu vadība | 7 |
| 6. | Uzņēmējdarbības iespējas starptautiskajos tirgos | 8 |

**Ievads**

Cienījamie skolotāji un bibliotekāri, mēs piedāvājam izglītojošus materiālus neformālās uzņēmējdarbības izglītības programmai "Kas ir bizness" (bērniem vecumā no 11 līdz 15 gadiem).

Izglītojošā materiāla mērķis ir realizēt mācību programmu un būt apmācības palīgam. Mācību materiāls ir sadalīts 6 teorētiskajās un praktiskajās sadaļās.

Katrā nodaļā ir īss teorētiskais materiāls, kas ilustrēts, izmantojot mūsdienīgas un inovatīvas mācību metodes un rīkus (darbs grupās, domas, radoši uzdevumi, spēles uc), ņemot vērā skolēnu vecuma specifiku. Katras sadaļas beigās pašnovērošanas jautājumi ir iekļauti pievienotajās atbildēs.

Turpmākai dalībnieku izpētei un analīzei tiek pievienoti patstāvīgi uzdevumi, kurus viņi var sākt mācīties klasē, un pabeigt pašmācības mājās.

Metodiskais materiāls nodrošina paplašinātu mācību plānu, kurā jūs atradīsit katra treniņa ilgumu. Programmas izstrādātāji iesaka pievērst uzmanību faktam, ka ilgums ir atkarīgs no grupas gatavības un motivācijas pakāpes un citiem faktoriem, tādēļ, strādājot ar konkrētas grupas skolēniem, vienu nodarbību var paplašināt un citus samazināt.

Praktiskos uzdevumus sagatavoja darba grupas, kurās piedalījās ne vairāk kā 3 līdz 4 dalībnieki, jo šajā gadījumā tiek novērsti grupas darba trūkumi un efektīvi tiek izmantotas visu dalībnieku spējas, iniciatīva un idejas. Turklāt šādā veidā dalībniekiem ir iespēja no pirmās pakāpes attīstīt komandas prasmes, kurām viņiem visvairāk nepieciešama personīga un profesionāla dzīve.

Apmācības sākumā ir ļoti svarīgi aicināt skolēnus dalīties pieredzē par to, cik daudz viņu ģimene vai paziņas ir saskārušās ar uzņēmējiem vai citādi saskaras ar uzņēmējdarbību, kā arī iepazīstināt ar programmas tēmām. Atbilstoši izvirzītajām cerībām un studentu motivācijai programmu var koriģēt, paplašinot vai saīsinot konkrēto darbību ilgumu.

Jāatzīmē, ka katras apmācības teorētiskajā daļā būtu jāpieskaita piemēri no viņu pieredzes vai atrodami internetā. Apmācības efektivitāte palielināsies tikai tad, ja teorija turpmāk būs saistīta ar praksi.

Katrs uzņēmums ir unikāls, tāpēc tā radīšanas process var būt specifisks. Apmācības procesā būtu lietderīgi: a) neplusēt studentus, kad viņi meklē savas darbības idejas un plāno savu darbību; (b) nepiederiet piedāvājumus; c) ļaut skolēniem pašiem izteikt viedokli par izvēles piemērotību; d) neuzklausa visus dalībniekus; e) ievērot katru viedokli vienādi; f) būt padomdevējs, konsultants, darba koordinators, bet ne kļūt par vadītāju, kritiķi vai lēmumu pieņēmēju.

**1 tēma. Biznesa būtība: uzņēmējdarbības jēdziens un tā nozīme ekonomikā un sabiedrībā**

**Grupu uzdevums, diskusija "Kā es saprotu uzņēmējdarbību"**: sadalot grupās (ne vairāk kā 3-4 locekļi katrā grupā), un katrai grupai ir jāapspriež un jāsagatavo atbildes uz šādiem jautājumiem: Vai uzņēmēju vidū ir pazīstama sava ģimene? Kad var teikt, ka persona ir bizness? Tad katra grupa iepazīstina ar saviem secinājumiem, kuri ir uzrakstīti uz kuģa un beidzot tiek apkopoti, nosaucot tos zem teorētiskā materiāla

**Teorētiskais materiāls.** Pēdējā laikā mēs arvien vairāk saskaramies ar tādiem jēdzieniem kā "biznesmenis", "biznesa cilvēks" un "uzņēmējdarbība". Uzņēmēju saprot kā personu, kas nodarbojas ar uzņēmējdarbību. Viņam ir sava ideja un tas tiek īstenots. Mēs saucam par biznesu personu, kas nebaidās sapņot un uzņemties risku, aktīvi uzņemas atbildību par viņa rīcību, viņš spēj sazināties, viņš pastāvīgi vēlas uzlaboties, tādēļ viņš zina ne tikai to, ko viņš grib, bet arī stingri cenšas to darīt.

Tādējādi, kopsavilkumā, mēs varam teikt, ka, lai būtu bizness, ir ļoti svarīgi zināt un izpaust savas spēcīgās personības īpašības.

**Diskusija, informācijas meklēšana "Uzņēmējdarbība: iedzimts vai iegūts?"**: Uz dažām minūtēm apsveriet zināmus jums uzņēmējus (ģimenes locekļus, paziņas vai pazīstamas publiskajā telpā). Paaugstināt to roku, kuri domā, ka uzņēmējdarbība ir iedzimta un nav iespējams iegūt. Tādā veidā klase tiek sadalīta divās daļās, un abas grupas savstarpēji apspriež argumentus, kas atbalsta viņu viedokļus.

**Teorētiskais materiāls**. Šodien bizness daudzu cilvēku acīs Lietuvā šķiet vilinošs un tajā pašā laikā riskanta okupācija. Tomēr ir arī acīmredzams, ka tas ir tas, kurš palīdz sasniegt personīgos mērķus un centienus, radīt materiālo labklājību.

Uzņēmējdarbības izglītība tagad ir īpaši nozīmīga. Uzņēmējdarbības izglītības uzlabošana skolās un universitātēs palīdzēs Lietuvas ekonomikai kļūt arvien uzņēmējdarbīgākai un dinamiskākai. Patiešām, uzņēmējdarbības attīstīšana ne tikai veicinās uzņēmējdarbības uzsākšanu, bet arī nodrošinās jauniešiem vairāk darba iespēju un uzņēmējdarbības sociālo, valsts un privātā sektora organizācijās. Tādēļ investīcijas uzņēmējdarbības izglītībā ir viena no visrentablākajām investīcijām Eiropā: pētījumi atklāj, ka studenti un studenti, kas piedalījušies uzņēmējdarbības izglītības programmās savā dzīvē, uzņēmējdarbībā 3 - 6 reizes biežāk nekā tie, kas nav attīstījuši uzņēmējdarbību.

Uzņēmējdarbība ir viena no cilvēka aktivitātēm. Tas lielā mērā ietekmē sabiedrības ekonomiskās un sociālās dzīves attīstību un tās locekļu labklājību. Biznesa normu zināšanas, apgūšana un izmantošana ir tas, ko mēs varam nosaukt par uzņēmējdarbību sabiedrībā.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Ko mēs saucam par uzņēmēju?
2. persona, kas pastāvīgi sapņo; b) **persona, kas nodarbojas ar uzņēmējdarbību**; c) persona, kas daudz māca.
3. Kāpēc uzņēmējdarbības izglītība jauniešu vidū tagad ir īpaši nozīmīga?
4. **mudina veidot uzņēmējdarbību;** b) iemācīt, kā samazināt risku.

**2 tēma. Uzņēmēja personības psiholoģiskie aspekti. Vadība un tās spēks biznesā**

**Teorētiskais materiāls.** Bizness - pusdienu pārtraukumā un ikdienas ikdienas atkārtojošos uzdevumos nebūs tradicionāla 8 līdz 5 stundu darba. Ir daudz grūtāk attīstīt uzņēmējdarbību, jo tai būs jāuzņemas ilgstošs risks, jāatrod risinājumi nepatīkamajām situācijām, lai rastu jaunas idejas, uzturētu labas attiecības ar partneriem, samaksātu algas ... un šo darba sarakstu joprojām varētu turpināt un turpināt. Tāpēc uzņēmēja ceļš nav viegls. Un tagad apspriedīsim, kādas īpašības jums ir jāattīsta, ja esat apņēmies iet pa šo ceļu.

Novērtēšana par sevi un citiem ir ļoti svarīga uzņēmējdarbības izglītības procesa sastāvdaļa. Tam nepieciešama pienācīga uzmanība.

**Uzdevums grupās. Domājošais lietus "Uzņēmēja īpašības“**. Atsaukt biznesa cilvēkus, kurus pazīstat. Kā jūs domājat, ka viņu personīgās īpašības bija svarīgas viņu biznesa panākumu labā? Diskusijas grupās - 5 min. Tad katra grupa iepazīstina ar saviem secinājumiem, kas uzrakstīti uz kuģa un galu galā tiek apkopoti, norādot, ka dažas pazīmes tiek atkārtotas (piem., Stingrība, mērķu meklēšana utt.), Bet ir daudz jaunu funkciju, un šo pozitīvo īpašību saraksts nav izsmeļošs. Katra pieejamā funkcija ir svarīga biznesa veiksmīgai attīstībai, un tā ir nepārtraukti jāattīsta. Un šajā procesā ļoti svarīga ir pašapziņa, pozitīvs vērtējums un zināšanas par to, kā cilvēks tiek novērtēts ar citiem.

**360 grādu studija "Vissvarīgākais manām pozitīvajām personiskajām īpašībām".** Katram studentam tiek dota tukša lappuse, kurā viņš raksta savu vārdu. Un uzrakstiet 3 svarīgākās no tā pozitīvajām iezīmēm. Tad daļa, kurā īpašumi tiek noķerti un nodoti kaimiņam no labās puses (visi skolēni dara to pašu), skolotājs uzraksta katra skolnieka raksturīgās iezīmes. Visbeidzot, pilnas lapas atgriežas saviem īpašniekiem. Skolotājs uzaicina katru studentu izlasīt viņa draugu un skolotāja rakstītos atribūtus un izvēlēties 3 visbiežāk atkārtoti. Tad visi studenti savukārt saka savas īpašības. Apkopojiet pētījumu un salīdziniet katra studenta rādītāju kopas rezultātus ar uzdevuma "Uzņēmēja īpašības" rezultātiem. Izmeklēšanas ilgums ir 30 - 40 minūtes.

**Teorētiskais materiāls.** Uzņēmuma vadītāja ikdienas runa, organizācijas vadība nav automātiska vadība. Jautājums par to, vai vadītāji atšķiras no vadītājiem un kā tie atšķiras, ir ilgstoši strīds. Daži uzņēmumi mēģina mācīt savus darbiniekus gan, un citi ir pilnīgi atšķirīgi no šiem jēdzieniem. Bet patiesībā atbilde uz šo jautājumu paliek pilnīgi neskaidra, jo līderis un vadītājs ir vieni un divas dažādas lietas. Ceļvedis ir persona, kas rūpējas par darbu. Šī rokasgrāmata vada cilvēkus un ir atbildīga par visu uzņēmuma darbību ikdienas organizēšanu. Viņš pārliecinās, ka viss iet gludi - visi ir kā liels iekārtas gabals, bez kura ierīce nedarbojas pareizi.

Līderis - cilvēks, iedvesmojot citus ar uzdevumu sniegt nākotnē un spēj nodrošināt visu šo, lai citi uzticētie beigām - un vēlētos būt daļa no tā - un motivēt. Savā ziņā darba vadītājiem ir sekotāji. Vadītājiem ir ļoti svarīgi izmantot savu varu labiem mērķiem, lai netiktu traucēti ticīgie.

**Individuālais uzdevums "Mana klases vadītājs"**: uzņemiet nelielu papīra lapu un pierakstiet sava klases vadītāja vārdu un kādas labas īpašības jums ir jūsu klases vadītājs. Sniedziet brošūras skolotājiem.

Tādējādi uzņēmumiem ir vajadzīgi vadītāji, kuri spēj iedvesmot cilvēkus sekot līdzi, un vadītāji, kas spēj uzturēt kārtību un darboties nevainojami. Ideālā gadījumā līderis un vadītājs ir viena un tā pati persona

**Patstāvīgā darba uzdevums "Tikšanās ar uzņēmēju vai informācijas meklēšana par iespaidīgāko uzņēmēju".** Ja ir iespēja, vienoties par tikšanos ar uzņēmēju, zinot, kā un kāpēc viņš nodibināja biznesu, kādas pazīmes to palīdzēja, kādas grūtības viņi saskārās utt. Ja tas nav iespējams, meklējiet informāciju par uzņēmēju, kurš visvairāk iespaido katru studentu tīmeklī, un, sagatavojot īsu prezentāciju, mācību laikā nodod šo informāciju citiem studentiem (kopā ar PowePoint prezentāciju - fotogrāfijām).

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. K Kādas ir uzņēmēja darba stundas?

**a) līdz 17 stundām; b) vispār nav jāstrādā; c) tikai nedēļas nogalēs.**

1. Kurš no šiem punktiem attiecas uz līderi?
2. Tā ir persona, kas saka "es", nevis "mēs"; b) viņš ir virs komandas, bet ne ar viņu; **c) tas iedvesmo un mudina cilvēkus ticēt kopīgam redzējumam**

**3 tēma. Biznesa ideju ģenerēšana, biznesa ideju piedāvāšanas metodes**

**Teorētiskais materiāls**. Jebkuras darbības panākumu iemesls ir labi izraudzītā ideja. Ikviens var radīt idejas, taču daudzi vienkārši to nedara mērķtiecīgi vai domā, ka viņi nevar kaut ko radīt. Parasti tikai tie, kas to nedarīja paši, nemēģināja to radīt no citām idejām.

**Uzdevums grupās. Domaslietas "Krāsaino zīmuļu izmantošana"**. Lūdziet skolēniem uzrakstīt 20 krāsu zīmuļu paraugus. Rezultātu apkopošana atklās, ka neviena grupa to nedarīja. Diskusijas laikā ir svarīgi jautāt skolēniem, kāpēc viņi nevarēja uzrakstīt tik daudz zīmējuma izmantošanas veidu un kāpēc viņi uzreiz sāka rakstīt jau pazīstamos zīmuļa lietošanas veidus.

**Teorētiskais materiāls**. Koncepcijas izstrāde fakts, ka tas ir grūti virzīties prom no jau esošajām idejām un radīt savu, tāpēc ir svarīgi, lai rakstītu ne kaulus, iespējams, grūti īstenot, vai ne gluži reālas idejas. Bieži cilvēki saka, ka viss, kas ir iespējams, jau ir atrodams un izgudrots, taču katru reizi mēs redzam jaunus vai uzlabotus produktus vai pakalpojumus. Zinātniskie sasniegumi, tehnoloģiju un tehnoloģiju attīstība ļauj īstenot idejas, par kurām mēs tikai pirms dažiem gadiem varējām sapņot. Pieņemsim, ka 300-400 gadus pirms cilvēks pasvajojęs pacelties debesīs, tas ir izsmietas un pat nosodīta kā ķeceris, un šodien mēs esam ne tikai izmanto lidmašīnām, bet kosmosa kuģi. Šeit ir daži veidi, kā izveidot jaunas biznesa idejas.

1) *Izveidojiet divas vai vairāk esošas idejas*. Dažreiz ir ļoti noderīgi, lai apvienotu divas idejas, piemēram, kafejnīcās un bērnu aprūpes pakalpojumiem, lai ļautu kafejnīca uzaicināt jauno ģimeņu, kas ir maz ticams, lai dotos uz tradicionālo kafejnīcā.

2) *Citu cilvēku problēmu risināšana*. Šī ir visefektīvākā biznesa ideja. Cilvēkiem nepatīk problēmas un viņi ir priecīgi maksāt naudu, lai saglabātu tos atsevišķi. Katram cilvēkam ir nepatīkama veselības vai mājsaimniecības problēmu vai automašīnu avārija utt.

3) *Uzlabot esošās idejas*. Visu var izdarīt labāk. Vai jūs iegādājaties otru tā paša modeļa tālruni vai meklēsit kaut ko jaunu?

**Pašnodarbinātība (individuāli) un prezentācija "XXI gadsimta radošā biznesa ideja (-s)"**: Uzdodiet skolēniem domāt, un pēc tam tiešsaistē meklējiet jaunākās biznesa idejas tiešsaistē. Apspriediet, cik ekskluzīvs tas ir salīdzināms ar citām biznesa idejām.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kāpēc rodas grūtības, izstrādājot jaunas idejas?
2. **Ir grūti nodalīt no esošajām idejām un pieredzes;** b) mēs neievēro citus cilvēkus; c) Mēs domājam, ka viss, kas ir labākais, jau ir izveidots.
3. Kā jūs domājat, ka ir visefektīvākais veids, kā radīt biznesa ideju?
4. Paplašiniet savas intereses; b) dari to, ko tu iemācies; **c) risinātu citu cilvēku problēmas**

**4 tēma. Uzņēmējdarbības sākums: uzņēmējdarbības attīstības principi, uzņēmējdarbības organizācija, biznesa uzņēmumu nozīme cilvēku un sabiedrības dzīvē**

**Teorētiskais materiāls**. Sākot ar jebkuru darbību, jums ir rūpīgi jāsagatavo, jāparedz iespējamie pārtraukumi un neveiksmes, kā arī skaidri jāsaprot jūsu mērķi un loma. Jūsu uzņēmējdarbības izveide nav izņēmums. Ir svarīgi iepazīties ar uzņēmējdarbības deģenerācijas principiem.

Ņemot vērā, ka vārds "bizness" parasti ir uzņēmums, kas ir uzņēmējdarbības organizācijas forma, kas palīdz uzņēmējiem strādāt. Tomēr, atkarībā no darbības veida, uzņēmējdarbības sākumā sākumā tiks realizēti ļoti vienkārši uzņēmējdarbības organizācijas veidi, piemēram, uzņēmējdarbības licence vai individuālās darbības sertifikāts.

**Uzdevums "Pareizo uzņēmējdarbības sākuma formu atrašana"**. Sadaliet skolēnus uz divām grupām un vienu grupu, lai pieprasītu internetam atrast informāciju par uzņēmuma sertifikātu (kādas darbības tas dod, priekšrocības, trūkumi utt.), otru - par individuālu darbības pārskatu.

**Teorētiskais materiāls**. Jūs sākāt savu darbību, izvēloties vispiemērotāko sākotnējās uzņēmējdarbības organizācijas formu. Jūsu biznesa ideja ir pierādīta, tāpēc jūs tagad vēlaties paplašināt: pieņemot vairāk cilvēku, piedāvājot plašāku pakalpojumu klāstu un piesaistot jaunus finansēšanas veidus. Tādēļ ir pienācis laiks izlemt, kāda cita veida uzņēmējdarbības organizācija jūs izvēlaties. Tālāk esošajā tabulā ir aprakstītas populārākās biznesa formas ar īsiem aprakstiem.

Lielāko daļu uzņēmumu Latvijas teritorijā veic ar ierobežotu atbildību (SIA) vai akciju sabiedrībām (AS) ar pamatkapitālu. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir mazāk apgrūtinoša forma, kas ir piemērota maziem un vidējiem uzņēmumiem. Ir divas akciju sabiedrības formas: privātā un publiskā. Tikai publiska akciju sabiedrība var piedāvāt savas akcijas sabiedrībai.

Lielākā daļa Latvijas uzņēmumu tiek uzsākti kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Ārzemnieki, kas apsver uzņēmējdarbības uzsākšanu Latvijā, arī bieži izvēlas šo uzņēmējdarbības veidu. Ārzemniekiem nav ierobežojumu attiecībā uz Latvijas uzņēmumu īpašumtiesībām.

Uzņēmums ir atsevišķa juridiska persona no tās īpašniekiem, akcionāriem, kuri, izmantojot valdes ievēlēšanu, uzņemas pilnīgu kontroli pār uzņēmuma vadību. Uzņēmumiem tiek piešķirtas visas tiesības uz īpašumu un tiesības veikt uzņēmējdarbību, kā tas ir fiziska persona.

Ārzemnieki var veikt uzņēmējdarbību Latvijā kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA), akciju sabiedrība (AS) vai ārvalsts uzņēmuma filiāle. Ir iespējams izveidot arī pārstāvniecību, kurai tomēr nav tiesību veikt uzņēmējdarbību.

Kopuzņēmums ir uzņēmējdarbības organizācija, kuras pamatā ir līgums. Tas nav atzīts par atsevišķu un atsevišķu vienību, un tādēļ to nevar iesūdzēt tiesā vai iesūdzēt tiesā. Kopuzņēmuma līgumā tiks noteiktas kopīgās kopuzņēmuma dalībnieku tiesības un saistības, tostarp viņu tiesības saistīt citas puses.

**Uzdevums "Pareizo uzņēmējdarbības sākuma formu atrašana“:** Kuru no iepriekš minētajām uzņēmējdarbības formām esat jau dzirdējuši? Ko izmanto jūsu pazīstami uzņēmēji?

**Diskusija par "Bailes no biznesa"**: Padomājiet par nākotnes uzņēmēju bailēm?

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Saskaņā ar kāda veida uzņēmējdarbības organizāciju akcionārs riskē tikai to īpašumu, kuru viņš ir uzņēmies, tādējādi aizsargājot viņa personisko mantu, ja nav biznesa panākumu?IĮ; **a) SIA**; b) AS
2. Kā jūs domājat, kāda biznesa organizācijas forma ir vispopulārākā?
3. **SIA;** b) AS.

**5 tēma. Finanšu vadība**

**Teorētiskais materiāls.**Finanšu vadība ir uzņēmuma naudas plūsmu un pašu kapitāla un parāda kapitāla pārvaldība. Katrā uzņēmumā ir darbinieks, kas atbildīgs par svarīgiem lēmumiem par ieguldījumiem un finansēšanu. Mazos uzņēmumos šo funkciju veic viens darbinieks, bieži vien uzņēmuma vadītājs vai vadītājs. finansists Lielākajos uzņēmumos finanšu vadības funkcijas veic finanšu departaments, kurā darbojas gan grāmatveži, gan finanšu analītiķi. Lielākajām kompānijām parasti ir finanšu vadītājs vai finanšu direktors.

Ir trīs galvenie finanšu risinājumi, ar kuriem saskaras visi uzņēmumi, neatkarīgi no to lieluma vai darbības jomas: 1) investīcijas; 2) finansējums; 3) Izplatīšana.

Katram uzņēmumam ir jāizlemj, kādas darbības tā veiks, un kādus projektus tā veiks. Piemēram, uzņēmums nolemj, vai atvērt jaunu veikalu citā pilsētā; vai nopirkt jaunu ražošanas līniju; pirkt telpas īrēt vai īrēt; nopirkt automašīnu pēc vienotas likmes vai izmantot nomu. Visi šie uzņēmuma lēmumi ir jāizvērtē no finansiālās puses: vai jaunie ieguldījumi atmaksāsies; ja jā, kad; cik jauns investīciju projekts palielinās uzņēmuma vērtību; kura iespēja ir finansiāli izdevīgāka uzņēmumam.

Bankas ir finanšu starpnieki. Viņi savāc mazo noguldītāju naudu, maksājot noguldītājam, lai ļautu bankai izmantot savu naudu un sniegt aizdevumus tiem, kuriem nepieciešama nauda. Tomēr, ņemot vērā faktu, ka jūs joprojām varat izmantot savu neapmaksāto naudu, jums jāmaksā procenti. Procentu likme (kas noteikta nelielos pieaugumos no aizņēmuma summas) parasti ir nedaudz atšķirīga dažādās bankās.

**Uzdevums grupās "Mana biznesa nauda"**: Novērtējot savas uzņēmējdarbības organizācijas un attīstības plānus, atrodiet informāciju internetā un grupās atklājiet, kādas bankas filiāles atrodas jūsu pilsētā un kādus nosacījumus un finansēšanas metodes tās piedāvā uzņēmējdarbībai. Novērtējiet vispiemērotāko uzņēmējdarbības finansējumu.

**Teorētiskais materiāls**. Uzņēmumam, kas veiksmīgi darbojas, ir pozitīva naudas plūsma un nopelna neto peļņu. Kāpēc viņa var izmantot nopelnītos līdzekļus? Uzņēmums var atstāt naudu uzņēmumā vai maksāt akcionāriem. Ja nauda paliek uzņēmumā kā nesadalītā peļņa, to var izmantot, lai ieguldītu jaunos projektos, t.i. ieguldot naudu vai palielinot uzņēmumam pieejamo naudas summu. Ja tiek nolemts izmaksāt uzņēmuma akcionāriem tīro peļņu, to var izdarīt divos veidos: maksāt dividendes vai publicēt akciju iegādi.

Sabiedrība, nopelnījusi neto peļņu un nolēmusi daļu akcionāriem saņemt skaidru naudu, var to izdarīt, izmaksājot viņiem dividendes. Šis ir uzņēmuma akcionāru ienākums. Ja tiek izmaksātas dividendes, tiek lemts, kāda naudas summa tam tiks piešķirta un kad tiks izmaksātas dividendes.

Papildus dividenžu izmaksām uzņēmumiem ir vēl viens veids, kā samaksāt naudu saviem akcionāriem - publicēt akciju iegādi.

**Uzdevums grupās "Mūsu uzņēmuma peļņa"**: Jūsu uzņēmums ir rentabls un nopelna neto peļņu 20 tūkstošus eiro. Ko jūs domājat, kādi būtu jūsu nākamie uzņēmuma plāni 2 gadiem? Apspriediet grupās, vai dividendes tiks izmaksātas uzņēmuma akcionāriem, vai arī jūs investēsiet šo naudu biznesa attīstībā. Iemesls saviem argumentiem

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Ko mēs saucam par finanšu pārvaldību?
2. **uzņēmuma naudas plūsmas un pašu kapitāla un parāda kapitāla pārvaldība;** b) efektīvu parādu samaksu; c) samaksāt laikā un saskaņoto summu.
3. Kas ir atbildīgs par finanšu pārvaldību lielos uzņēmumos?
4. ģenerāldirektors; b) grāmatvedis; **c) finanšu direktoru**

**6 tēma. Uzņēmējdarbības iespējas starptautiskajos tirgos**

**Teorētiskais materiāls**. Uzņēmējdarbības attīstība ārvalstu tirgos lielā mērā ir atkarīga no spējas uzturēt ilgstošas ​​un ciešas attiecības ar ārvalstu partneriem. Daži populāri veidi, kā vietējie uzņēmumi var ienākt starptautiskajos tirgos, ir eksports un imports. Tirdzniecības attiecības starp valstīm ir praktiski tikpat vecas kā pati valsts. Un nesenā ekonomikas valsts globalizācija vēl vairāk nostiprināja pārrobežu saiknes un tirdzniecības saites. Par pieejamajiem dabas resursiem, uzkrāto pieredzi un zināšanām, patentiem veiktie ieguldījumi vai citiem faktoriem, daži no tiem ir konkurētspējīgāki, kas ražo dažus produktus un citus citi. Parasti valsts eksportētas preces, kuru ražošana stāvoklis ir pārāka, un otrādi - šīs valsts importa nevar uzrādīt, vai viņu ražošanas izmaksas ir pārāk dārga, un nav pietiekami konkurētspējīga. Daudzas preces nelielos daudzumos, lai radītu vienkārši nav rentabli, un labāks risinājums ir, lai šādos produktos. Principā katra valsts cenšas palielināt eksportu, tādējādi uzlabojot tirdzniecības un tekošā konta bilanci. Taču paplašināt eksportu nav tik vienkārši, jo pasaulē ir liela konkurence. Daudzas valstis cenšas aizstāvēt savus tirgus ar muitas un citiem līdzekļiem. Attiecībā uz eksportu būtiska daļa vienmēr ir preces, jo tās ir daudz vienkāršākas eksportam nekā pakalpojumi. Tomēr, palielinot apjomradītus atsiriekiant pakalpojumiem un sarežģītību pārrobežu attiecībās, eksporta pakalpojumus, kā arī iegūt atšķirīgu tendenci.

**Pašnodarbinātības uzdevums (individuāls) "Veiksmīgi Latvijas importētāji vai eksportētāji“**: meklēt internetā un iesniegt Latvijas uzņēmumiem, kas veiksmīgi importē vai eksportē savus produktus vai pakalpojumus ārzemēs.

**Teorētiskais materiāls**. Ir arī svarīgi paturēt prātā, ka, pieaugot globalizācijai, ar preču, darba un kapitāla brīvas aprites pastiprināšanos kļūst aizvien svarīgāk pilnīgi saprast citu kultūru mentalitāti un uzvedību. Tādēļ veiksmīgam uzņēmējam, kas vēlas ienākt ārējā tirgū ar savu produktu, ir cik vien iespējams jāapgūst par valsts muitas, komunikācijas veidu un normatīviem. Vajadzīgi zināšanas par citu kultūru galvenajām iezīmēm - tās samazina nepatīkamus pārsteigumus, sniedz iepriekšēju izpratni un palīdz efektīvāk sazināties ar citām tautām. Zināšanas par valstu īpatnībām ir īpaši svarīgas starptautiska biznesa pārstāvjiem ar kopuzņēmumiem. Tas ir arī nozīmīgs tiem, kas iesaistīti tūrisma biznesā, reklāmā un kultūras apmaiņā, kā arī ikdienas dzīvē, jo globalizācija un integrācijas procesi izraisa neizbēgamu cīņu pret citu kultūru cilvēkiem.

**Diskusiju uzdevumi, dalībnieku personīgās pieredzes apmaiņas sekmēšana "Es zinu citu cilvēku kultūru"**

1. Izvēlieties vienu no Eiropas valstīm. Kādus īpašos vārdus jūs varētu aprakstīt šīs valsts iedzīvotājiem? Kā jūs domājat, ka īpašības vārdus lieto cilvēki no citām valstīm, aprakstot lietuviešus? Varianti: augstprātīgs, pieticīgs, draudzīgs, jautrs, augsts, mazs, darbietisks, slinks, emocionāls, auksts, romantisks, radošs, ar humora izjūtu, inteliģentu, racionālu, funkcionējošu, ātru, lēnu un tā tālāk. Eiropas karte: <http://www.youreuropemap.com/europe_map_5.html>
2. Noskatīties filmu <http://www.youtube.com/watch?v=ZAJNFoHuLno>. Kā stereotipēt itāļus? Kādas ir galvenās atšķirības starp latviešiem un itāliešiem?

**Grupas uzdevums ir piegādes sagatavošana**. Izpētiet grupu, kurā valstī jūs plānojat paplašināt savu biznesu, un, kad jūs saņemsiet pēc iespējas vairāk informācijas par valsti, izveidojiet PowerPoint prezentācijas, augšupielādējiet tik daudz fotogrāfiju kā jūs varat (sveicienu etiķete, rokasspiediena, ko meklēt darījumu sarunu laikā, kāda muita kā sazināties, utt.). Ja iespējams, pievienojiet nacionālo ēdienu bildes.

**Tikšanās ar ārzemnieku.** Sanāksmes laikā, jautājiet sarunu partnerim par valsts saziņas īpatnībām, kas ir svarīgi zināt, lai izveidotu veiksmīgas saiknes ar šīs valsts iedzīvotājiem.

**Pašpārbaudes jautājumi:**

1. Kādi ir daži no populārākajiem veidiem, kā vietējie uzņēmumi var ienākt starptautiskajos tirgos?
2. **a) eksports un imports;** b) kontrole; c) ražošana
3. Kāpēc ir svarīgi zināt ārvalstu biznesa partnerus?
4. palīdz izvairīties no kļūdām uzņēmējdarbībā; b) vieglāk atrast jaunas biznesa idejas; **c) palīdz izvairīties no pārpratumiem, sazinoties un dibinot darījumu attiecības ārzemēs**.