

# Слагаемые успеха в бизнесе

1. Источники  
финансирования бизнеса
2. Основные принципы  
менеджмента
3. Основы маркетинга



# ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ТЕМЫ:



1. *ПОНЯТИЕ ~~БИЗНЕСА~~ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

2. *ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:*

- a) *производственное;*
- b) *коммерческое;*
- c) *финансовое;*
- d) *посредническое;*
- e) *страховое.*

3. *ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:*

- a) *по масштабу (малое, среднее, крупное).*

4. *ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА:*

- a) *внутренние;*
- b) *внешние.*

5. *БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ.*

6. *ПОНЯТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА И ЕГО ФУНКЦИИ*

7. *УРОВНИ МЕНЕДЖЕРА*

- A) *Низшего звена*
- B) *Среднего звена*
- C) *Топ-менеджер*

8. *МАРКЕТИНГ – ПОНЯТИЕ.*

9. *ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА*



<p><b>Бизнес</b> (от англ. business — дело, занятие, торговля)</p>	<p><b>Предпринимательство</b></p>
<p><i>Экономическая деятельность людей, целью которой является прибыль, доход или иные личные выгоды. Данная деловая активность направлена в конечном счёте на совершение коммерческих операций по обмену товарами или услугами</i></p>	<p><i>Инициативная самостоятельная деятельность людей, осуществляемая от своего имени, на свой риск и направленная на получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг</i></p>

- Предпринимательство** – самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли... лицами, зарегистрированными в установленном порядке (ст. 2 ГК РФ).

## Виды предпринимательства

<b>Наименование вида</b>	<b>Его сущность</b>
<i>Производственное предпринимательство</i>	Осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей
<i>Коммерческое предпринимательство</i>	Состоит в операциях и сделках по перепродаже товаров, услуг и не связано с производством продукции
<i>Финансовое предпринимательство</i>	Является разновидностью коммерческого предпринимательства. Объектом купли-продажи здесь выступают деньги, валюта, ценные бумаги
<i>Посредническое предпринимательство</i>	Проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны
<i>Страховое предпринимательство</i>	Особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая

## Классификации предпринимательства

Основа классификации	Формы предпринимательства	Её сущность
Масштаб	<p><i>Малое предпринимательство</i> (в производстве — до 100 человек; в науке — до 60 человек; в непроизводственной сфере — до 50 человек; в торговле — до 15 человек)</p>	<p><i>Франчайзинг</i> (от фр. franchise — льготный) — это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определённой территории и в определённой форме.</p> <p><i>Венчурная</i> (от англ. venture — рисковать) <i>фирма</i> — это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Венчур-</p>
		<p>ные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка</p>
	<p><i>Среднее предпринимательство</i> (от 50 до 500 человек)</p>	<p>Оно непрочное, так как ему приходится конкурировать как с крупным, так и с мелким предпринимательством, в результате чего оно либо перерастает в крупное, либо перестаёт существовать вообще. Исключение составляют лишь фирмы, которые являются монополистами в выпуске какой-либо специфической продукции, имеющей своего постоянного потребителя</p>
	<p><i>Крупное предпринимательство</i> (более 500 человек)</p>	<p>Отличается большей прочностью, чем средний или мелкий бизнес. Его монопольное положение на рынке даёт ему возможность производить дешёвую и массовую продукцию</p>

## Классификации предпринимательства

<p style="text-align: center;"><b>Основа классифи- кации</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Формы предприниматель- ства</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Её сущность</b></p>
<p>Масштаб</p>	<p><i>Малое предпринимательство</i> (в производстве — до 100 человек; в науке — до 60 человек; в непромышленной сфере — до 50 человек; в торговле — до 15 человек)</p>	<p><i>Франчайзинг</i> (от фр. franchise — льготный) — это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определённой территории и в определённой форме.</p> <p><i>Венчурная</i> (от англ. venture — рисковать) <i>фирма</i> — это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка</p>



*Среднее предпринимательство* (от 50 до 500 человек)

Оно непрочное, так как ему приходится конкурировать как с крупным, так и с мелким предпринимательством, в результате чего оно либо перерастает в крупное, либо перестаёт существовать вообще. Исключение составляют лишь фирмы, которые являются монополистами в выпуске какой-либо специфической продукции, имеющей своего постоянного потребителя

*Крупное предпринимательство*  
(более 500 человек)

Отличается большей прочностью, чем средний или мелкий бизнес. Его монопольное положение на рынке даёт ему возможность производить дешёвую и массовую продукцию

**Организационно-правовые формы  
предпринимательства**

**Коллективное предпринимательство**

**Хозяйственные  
товарищества**

**Хозяйственные  
общества**

**Производственн  
ые кооперативы  
(артели)**

**Полное  
товариществ  
о**

**Коммандитно  
е  
товариществ  
о**

**Общество с  
ограниченно  
й  
ответственно  
стью (ООО)**

**Общество с  
дополнитель  
ной  
ответственно  
стью (ОДО)**

**Акционерное  
общество  
(АО)**

**Открытые  
акционерные  
общества  
(ОАО)**

**Закрытые  
акционерные  
общества  
(ЗАО)**



**Источники  
финанси-  
рования**

**Внутренние  
(самофинан-  
сирование)**

**внешние**

**Прибыль  
фирмы**

**Амортиза-  
ционные  
отчисления**

**Банковские  
кредиты**

**Средства  
страховых и  
инвестиционн  
ых  
компаний,  
пенсионных  
фондов**

**Государственные  
и региональные  
фонды  
поддержки  
малого  
предприни-  
мательства**

# Источники финансирования бизнеса



## Внутренние

- ▶ прибыль фирмы
- ▶ продажа ресурсов
- ▶ сокращение запасов
- ▶ амортизационный фонд



## Внешние

- ▶ кредит
- ▶ привлечение инвесторов
- ▶ акционирование
- ▶ лизинг

Внутренние	Внешние
<ul style="list-style-type: none"><li>• Накопленная прибыль</li><li>• Амортизация</li><li>• Доходы от собственности</li><li>• Дополнительные вложения</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Банковский кредит</li><li>• Инвестиции</li><li>• Продажа акций и облигаций</li><li>• Бюджетные средства</li></ul>

**Банковский кредит** – денежная сумма,  
выдаваемая банком на определенный срок на  
условиях возвратности и уплаты процентов

Банковский  
кредит

Краткосрочный  
(на срок не более  
одного года)

Долгосрочный  
(более одного  
года)

***Инвестиции — долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода.***

**Условия, обеспечивающие эффективность инвестирования**

**Инвестировать имеет смысл, если рентабельность инвестиций превышает темпы инфляции**

**Инвестировать целесообразно только тогда, когда от этого можно получить большую чистую прибыль (за вычетом налогов), чем от хранения денег в банке**

**Инвестировать только наиболее рентабельные проекты**

- **Менеджмент** – это деятельность по организации и координации работы предприятия
- **Менеджер** – это специалист по управлению производством и обращению товаров, наемный управляющий.

Менеджер низшего звена –  
начальник участка, цеха или бригадир –  
руководит непосредственно  
рабочими и отвечает за работу своего  
подразделения

Менеджер среднего  
звена – заместитель директора  
по производству, или  
финансам, или снабжению и т.п. –  
Руководит менеджерами низшего  
звена и контролирует работу  
своего участка

Топ-  
менеджер –  
Генеральный  
директор,  
президент,  
или председатель  
правления компании –  
отвечает за работу всего  
предприятия

# Функции менеджмента

- 1. Организация** – это распределение работ среди групп и координация их деятельности
- 2. Планирование** – это постановка целей и определение путей достижения этих целей.
- 3. Руководство** – это создание условий и желаний у людей для совместной работы по достижению целей компании.
- 4. Контроль** – это проверка деятельности фирмы на пути к ее цели и корректировка отклонений от поставленных целей.

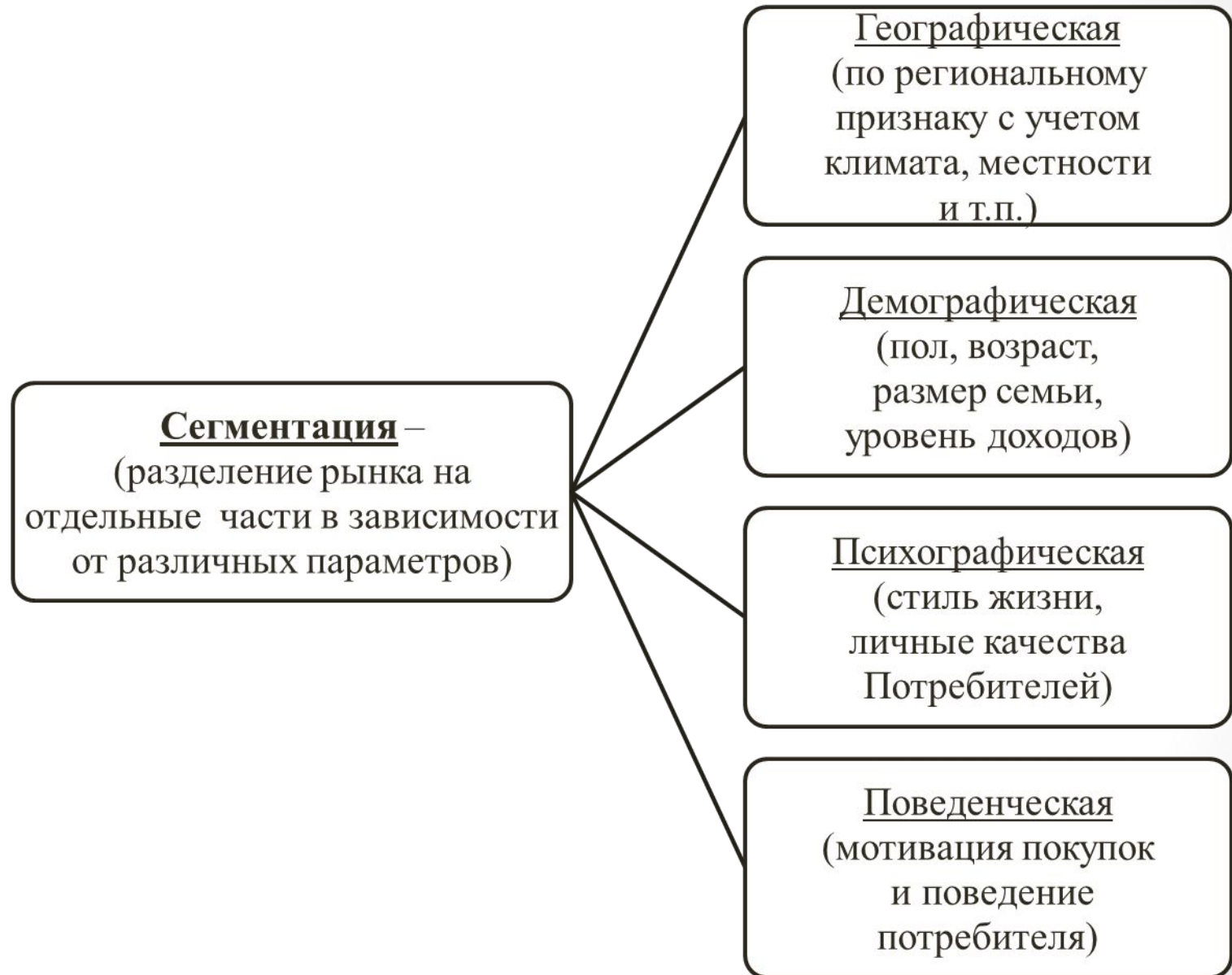


**Маркетинг** – это деятельность, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена



- «Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»

# Изучение рынка



# Изучение

## рынка

(поведенческая  
сегментация)



# Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта

## Принцип «четыре пи»

1. Product (продукт)
2. Price (цена)
3. Place (распространение)
4. Promotion (стимулирование сбыта)

# Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта

- *Продукт – должен удовлетворять потребности человека как по качеству, так и по внешнему виду.*

**Цена на новый товар**

**«снятие сливок»**

**«цена проникновения»**

- *Распространение – это каналы сбыта, которые выбирает предприниматель*
- *Стимулирование сбыта - реклама*

Реклама – это обращение к потребителям с целью привлечь их внимание к поступившим в продажу товарам и услугам, чтобы поднять на них спрос.

**Реклама  
(по цели)**

**Убеждающая  
(навязывающая)**

**напоминающая**

**информационная**





# 1995г. Закон РФ «О рекламе»

## Реклама не должна:

- обманывать покупателей, чрезмерно преувеличивая достоинства изделий, предлагаемых к продаже;
- Превозносить свойства своего товара, ругая при этом товары конкурентов.

# Практикум «Придумываем рекламу»

## Памятка составителям рекламы

1. главное в рекламе – простота и доступность изложения;
2. Рекламное объявление должно хорошо запоминаться;
3. Броский заголовок – половина успеха;
4. Текст объявления должен быть составлен грамотно и четко;
5. Реклама не должна быть назойливой, иначе она вызывает раздражение и дает эффект, противоположный тому, что вы ожидали.