

* Экономические основы деятельности предприятия.

Предпринимательская деятельность, ее цели.
Классификация видов предпринимательства.



История становления предпринимательства в России



- Предпринимательство возникло очень давно. Ещё во времена Киевской Руси (IX – X вв.) оно существовало в виде торговли и промыслов. Русские купцы были первыми представителями российского предпринимательства, которые прославили его не только внутри страны, но и

Предпринимательство и бизнес

Бизнес – это игра, величайшая игра в мире-
если вы знаете , как в неё играть.

Т. Дж. Уотсон





Бизнес и предпринимательство

Бизнес

Экономическая деятельность людей, целью которой является прибыль, доход или иные личные выгоды.

Предпринимательство

Инициативная самостоятельная деятельность людей, осуществляемая от своего имени, на свой риск и направленная на получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг.

Функции предпринимательства

Ресурсная



**Соединение
естественных,
инвестиционных,
трудовых ресурсов
в единое целое**

Организационная



**Использование
предпринимателями
своих способностей
для получения
высокого дохода**

Творческая



**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
НОВАТОРСТВА
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Значение предпринимательской деятельности

Помогает :

- ▶ достичь успеха в жизни;
- ▶ добиться материального благополучия;
- ▶ проявить творческие способности;
- ▶ ускорить развитие экономики страны.



PPT4WEB.ru

*удовлетворение
потребностей!

* Факторы внешней и внутренней

Внешнее окружение организации





**Внешняя среда
прямого воздействия**

Микросреда,
деловое окружение

**Внешняя среда
косвенного воздействия**

Макросреда

**Внешняя
среда
прямого
действия**

- поставщики**
- потребители**
- конкуренты**
- государственные и
муниципальные
органы
непосредственно
взаимодействующие
с организацией**

**Внешняя
среда
косвенного
действия**

- состояние
экономики**
- политическая
ситуация**
- отношения с
местными властями**
- социокультурные
факторы**
- технологии**

* Зарисуем классификацию видов предпринимательства

Распределение контракторов по масштабности
предприятия малое \ среднее \ крупное



Тест на оценку способности к риску в коммерческой деятельности.

Флористу –предпринимателю будет полезно проверить свои способности к риску в коммерческой деятельности, используя тест для начинающего миллионера. Такие тесты часто практикуются за рубежом*. Здесь предлагается адаптированный вариант. Ответьте на вопросы, выбрав один из вариантов ответа.

Черты «слабого» руководителя

Качества сильного руководителя есть не более чем цель, к которой нужно стремиться. Так что в жизни вряд ли найдется менеджер, на все 100% соответствующий этим требованиям. Но вместе с тем любой руководитель должен на все 100% не соответствовать характеристикам слабого управленца.

Ведь знать, каким не надо быть — это первый шаг к тому, чтобы найти свой путь и стиль в менеджменте.

Итак, каковы же общепризнанные, типичные черты «слабого» (плохого) руководителя?

-НУЖНО ПРОСТО НАПРЯЧЬСЯ, И ВСЁ ПОЛУЧИТСЯ!



Прочитать, коротко записать!

1. Всегда сталкивается с массой **неожиданных, непредвиденных обстоятельств** и тратит на их **устранение колоссальное количество времени** и сил. «Вот тебе и раз!», «Все у нас не слава Богу!», «Где тонко, там и рвется» — такими или примерно такими словами можно охарактеризовать обычные проблемы, которые ежедневно, а то и ежечасно преследуют слабого руководителя. Происходит это потому, что он, во-первых, не может предугадать, почувствовать приближение проблем какого-либо рода и подготовиться к ним заранее и, во-вторых, все время занимается второстепенными вопросами, выпуская из вида главное — стратегические задачи, которые, если пустить их на самотек, порождают эти самые злополучные «непредвиденные обстоятельства».

2. Убежден, что знает дело и умеет его делать лучше всех, поэтому все старается делать сам. В основе этого — непонимание как минимум двух важнейших аксиом менеджмента, а именно:

а) абсолютно нормальным является то, что ежедневно менеджер должен решить гораздо больше задач, чем он физически способен. Поэтому грамотный профессиональный менеджер распределяет часть задач среди своих подчиненных, делегируя им также и соответствующие полномочия. Он вынужден это делать и хорошо знает, как это делать правильно;

б) абсолютно нормально, что многие работники знают свое дело не хуже, а лучше, чем шеф. Кто производит — тот не управляет, кто управляет — тот не производит. Дело шефа — управлять (производить нечто руками других людей), а не исполнять все, что нужно, самому. Профессиональный менеджер организует людей на труд и знает, как делать это максимально эффективно.

3. Занят делами, старается вникать во все, поэтому практически не имеет времени.

Зачастую гордится своей занятостью. Принимает посетителей, одновременно разговаривает по телефону, подписывает приказ и дает устные распоряжения подчиненным. Если такой стиль работы не является имитацией бурной деятельности (ИБД), что, конечно же, встречается, то его можно назвать стилем Юлия Цезаря. Как известно, римский император славился своей возможностью делать несколько дел одновременно. Думаю все же, что для современного руководителя — это не лучший пример для подражания: ведь Юлий Цезарь плохо кончил. И в этом смысле никто не может быть исключением.

4. Заваливает бумагами письменный стол. При этом совершенно непонятно, какие из них важные, какие срочные, а какие вообще не нужны. Зачастую при таком «порядке» на рабочем столе менеджер не только не может найти нужную ему в данный момент бумагу, служебный документ, но и демонстрирует окружающим (прежде всего сотрудникам) неумение или нежелание организовывать свой труд, устанавливать приоритеты в делах.

5. Работает с раннего утра и до позднего вечера, порой даже по ночам. В этом случае менеджер часто производит вид человека, загруженного до предела, не дающего спуска ни себе, ни подчиненным.

Ничего, кроме сожаления, такой руководитель не вызывает. Почему? Потому что он явно игнорирует основные заповеди эффективного управления. Эти заповеди таковы:

а) каждое дело занимает все время, которое отпущено для его выполнения;

б) работа больше восьми часов в день крайне непродуктивна, и за нее платится слишком высокая цена.

6.Его портфель «раздут» от бумаг, которые руководитель носит с работы домой и назад. Единственная реальная польза от этого состоит в том, что перетаскивание портфеля может в некотором смысле заменить физические упражнения.

(Известно, что знаменитый русский борец И. Поддубный ходил с пудовой тросточкой для поддержания спортивной формы).

Папка для бумаг, легкий дипломат — вот к чему нужно стремиться.

7. Решение любого, а тем более важного вопроса старается отложить.

Он надеется на то, что вопрос либо решится сам, либо его решит кто-то другой. Кроме того, если он берется за решение проблемы, то никогда не доводит дело до конца.

В результате груз нерешенных проблем начинает все больше и больше давить на него, вынуждая совершать управленческие ошибки.

8. Обладает «черно-белым» мышлением.

Все видит только белым или только черным, его оценки всегда однозначны, категоричны, не имеют оттенков.

Это приводит к тому, что менеджер теряет возможность достигать компромисса.

«Пан или пропал!» — не лучший девиз для менеджера.

9. Придает слишком большое значение случайным, несущественным деталям, не умеет отличить главное от второстепенного, важное от неважного, существенное от несущественного.

Он раздувает детали, склонен из мухи делать слона.

10. Старается принять наилучшее решение вместо выполнимых. При этом менеджер забывает о том, что ни одно решение, управленческое тем более, не может устраивать абсолютно всех, всем без исключения нравиться. Искусство управления, кроме всего прочего, заключается еще и в том, чтобы выбирать решение не из множества возможных (идеальных), а из реально имеющихся, реально выполнимых.

Максимально эффективное решение при минимальном ущемлении интересов — главный ориентир современного менеджера.

11. Старается приобрести репутацию хорошего руководителя и делает это оригинальным образом — либо фамильярничая с подчиненными (вариант «рубаха-парень»), либо, используя принцип открытых дверей, когда в его кабинет идет кто хочет, когда хочет и по какому угодно вопросу.

12. Старается избегать ответственности, склонен валить вину на других, короче говоря, ищет «козла отпущения»

13. Присваивает себе успехи своего коллектива и отдельных его сотрудников, следуя принципу «их успехи были бы невозможны без моего чуткого руководства».

Что ж, слабый руководитель обнаруживает свою слабость, даже несмотря на свой грозный вид. Он совершает множество управленческих ошибок, порой элементарных. Рассмотрим некоторые из них.

У кого имеются ко мне чувства, которые невозможно передать словами, можете передать деньгами...





Семь типичных управленческих ошибок и их устранение

1. Перенос или откладывание решения на завтра (или на неопределенный срок)

2. Выполнение работы наполовину

3. Стремление все сделать сразу

4. Стремление все сделать самому

5. Убеждение, что менеджер знает все лучше всех

6. Неумение разграничить полномочия

7. Сваливание вины на других

Элементы коммерческого расчета.

Что они значат?

Элементы коммерческого расчета:

1. Самоокупаемость



С 14 лет:

- ❖ Самостоятельная имущественная ответственность по заключённым сделкам.
- ❖ Возмещение причинённого вреда
- ❖ Уголовная ответственность за отдельные виды преступлений.



1.2. Имущественная ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



* 3. Самофинансирование

Доходность и доход

В чем же разница?

<http://tradelab.pro>



ДОХОД

ВЫРАЖАЕТСЯ В
КОНКРЕТНОМ ЧИСЛОВОМ
ЗНАЧЕНИИ

ОТРАЖАЕТ РАЗНИЦУ
МЕЖДУ ВЛОЖЕНИЕМ И
ПРИБЫЛЬЮ



ДОХОДНОСТЬ

ОТРАЖАЕТ
ПРОЦЕНТНОЕ
СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ
СУММОЙ СДЕЛКИ



tradelab

* 4. Доходность

Источники финансирования предпринимательской деятельности



Предпринимательский риск

«Риск – благородное дело»

Как Вы понимаете значение слов в



Что такое предпринимательский риск

Предпринимательский риск –
это вероятность потери
предпринимателем прибыли, дохода
или имущества в результате
предпринимательской деятельности.



Процесс управления риском





Виды рисков

Июдина Анна

ME-11

По источнику возникновения различают



**собственно
хозяйственный риск**

**риск, связанный с
личностью
человека**

**риск,
обусловленный
природными
факторами**

Предпринимательский риск

Виды риска

Предпринимателя

Кредитора

Денежный

Области риска

Безрисковая область

Область допустимого риска

Область критического риска

Область катастрофического риска

4. Основные классификации предпринимательских рисков (2) Теория Д. Кейнса.

Риск кредитора

Связан с вероятностью преднамеренного банкротства или прочих попыток должника уклониться от выполнения обязательств и возможности недостаточности размеров обеспечения ссуды

Риск предпринимателя (риск заемщика)

Возникает, когда в оборот направляются собственные деньги предпринимателя, связан с сомнением получения предполагаемой выгоды, на которую предприниматель рассчитывал

Риск инфляции

Связан с возможным уменьшением ценности денежной единицы. Денежный заем всегда будет менее надежным, нежели реальное имущество. Кроме того, инфляция отрицательно отражается на инвестировании средств

Классификация рисков по последствиям

**Допустимый
риск**

риск решения, в результате неосуществления которого, предприятию грозит потеря прибыли

потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли

**Критический
риск**

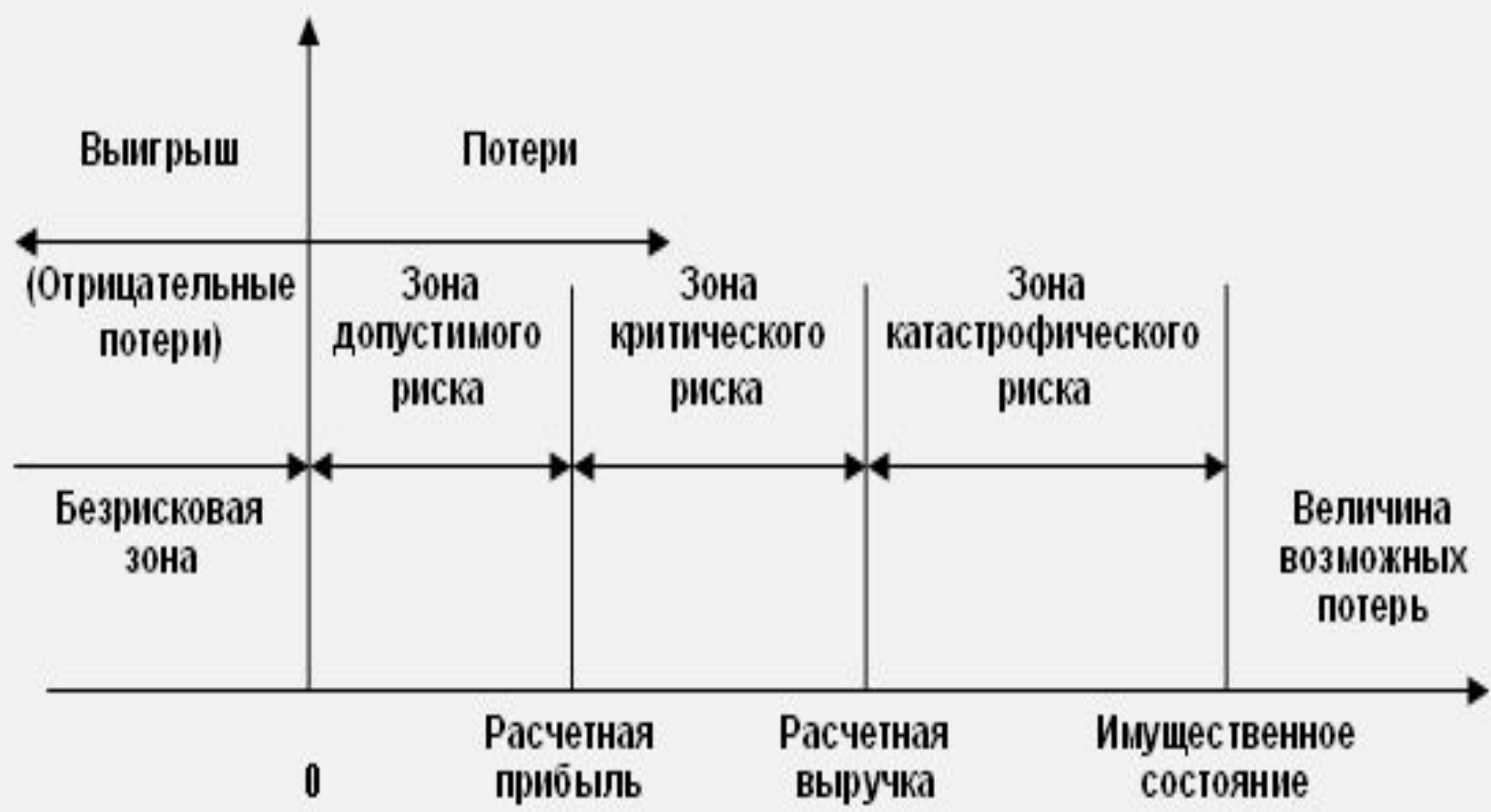
риск, при котором предприятию грозит потеря выручки

характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль

**Катастрофический
риск**

риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия

Потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия



Выигрыш

Потери

(Отрицательные
потери)

Зона
допустимого
риска

Зона
критического
риска

Зона
катастрофического
риска

Безрисковая
зона

Величина
возможных
потерь

0

Расчетная
прибыль

Расчетная
выручка

Имущественное
состояние

Кроссворд к теме
«Предпринимательство»

*Впишите в пустые клетки по
горизонтали правильные
ответы и прочитайте
зашифрованное слово.*