

Слагаемые успеха в бизнесе



- ◇ *«Бизнес – это сочетание войны и спорта»*
- ◇ А. Моруа (1885-1967) французский писатель

Источники финансирования бизнеса

- ◆ Финансирование (англ. *Funding*)
- ◆ Снабжение денежными средствами, финансовыми ресурсами.
- ◆ Выделение денежных средств, финансовых ресурсов на что-либо.

Источники финансирования бизнеса

предпринимательство



Основное правило:
Доходы должны превышать
расходы



кризис

- зарплата,
- сырье,
- кредиты и т. д.

- увеличение объема производства,
- найм квалифицированных работников
- новые технологии и т. д,



Финансы — денежные средства предприятия



Источники финансирования бизнеса

- входит в цену товара-
возмещается по годам,
- ускоренная - за счет
увеличения цены

Внутренние источники

Прибыль
фирмы

Амортизационны
е отчисления

- возмещение
стоимости
оборудования за срок
его службы

Внешние источники

Банковские
кредиты

Средства различных
финансовых учреждений
(страховые и
инвестиционные
компании, пенсионные
фонды и др.)

Государственные и
региональные фонды
поддержки малого
предпринимательства

В цену каждого изделия
входит срок его службы

$$AO = \frac{\text{Годовая норма}}{\text{Количество изделий}}$$

Самофинансирование

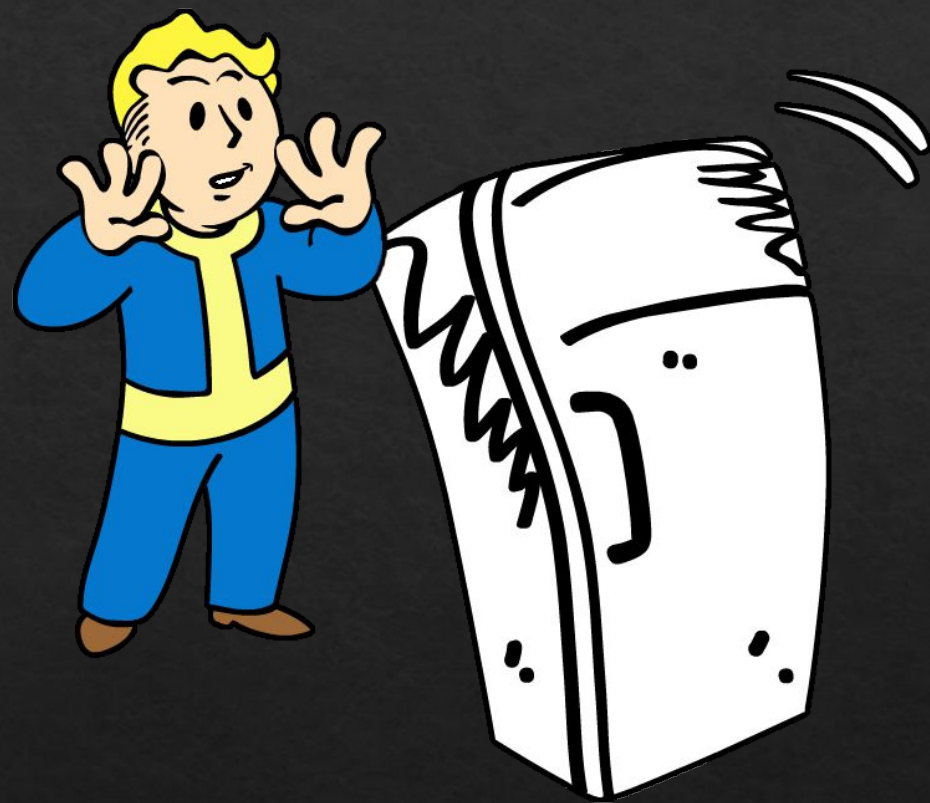
годовая норма

$$AO = \frac{\text{Цену СП}}{\text{Срок службы}}$$



Ускоренная амортизация

- ◆ — это один из видов амортизации, представляющий собой совокупность методов, практическое применение которых позволяет начислять на объекты эксплуатации суммы износа с повышающим коэффициентом. Повышающий коэффициент не может быть больше 2.



Банковский кредит -

денежная сумма, выдаваемая банком на определённый срок на условиях возвратности и оплаты определённого процента.

Краткосрочный

- Не более одного года
- - 3-6 месяцев под залог векселя
- (за нереализованный товар),
- - на закупку сырья, зарплату...,
- - погашается автоматически
- в ходе реализации товара.

Долгосрочный

- Более одного года
- - на модернизацию
- - гарантия: земля, имущество,
- поручительство партнеров по
- бизнесу,
- - погашается будущими доходами предприятия.

Источники финансирования бизнеса

Если нет возможности



Привлечение партнера

- создание товарищества,
- создание акционерного общества

Роль государства

- налоговые льготы,
- поддержка малого бизнеса из фондов,
- гарантии банкам.

Финансирование – способ обеспечения предпринимательства денежными средствами

Внутренние
источники
финансирования

Накопленная прибыль

Амортизация

Доходы от собственности (получение арендной платы)

Дополнительные вложения

Амортизация – исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения. Инструментом возмещение износа основных средств являются амортизационные отчисления в виде денег, направляемых на ремонт или строительство новых основных средств.

Внешние
источники
финансирования

Банковский кредит

Инвестиции

Продажа акций и облигаций

Бюджетные средства

Средства различных фондов для поддержки МП

Безвозмездное финансирование

Долговое финансирование / заемный капитал — денежные средства, которые представляются фирме в пользование на строго фиксированное время (от нескольких дней до десятков лет) за установленную в договоре плату (проценты)

Основные принципы менеджмента

- ◆ Кто отвечает за успешную работу всего предприятия?
- ◆ Кто занимается вопросами финансирования?
- ◆ Кто следит за производством товара, его качеством?



- ◆ Менеджер (англ. manager) — руководитель, управляющий — начальник, занятый управлением процессами и персоналом на определённом участке предприятия, организации. Может быть её владельцем, но часто является наёмным работником.
- ◆ Основная функция менеджера — управление, включающее процесс планирования, организации, мотивации и контроля.



Менеджеры высшего звена

Менеджеры среднего звена

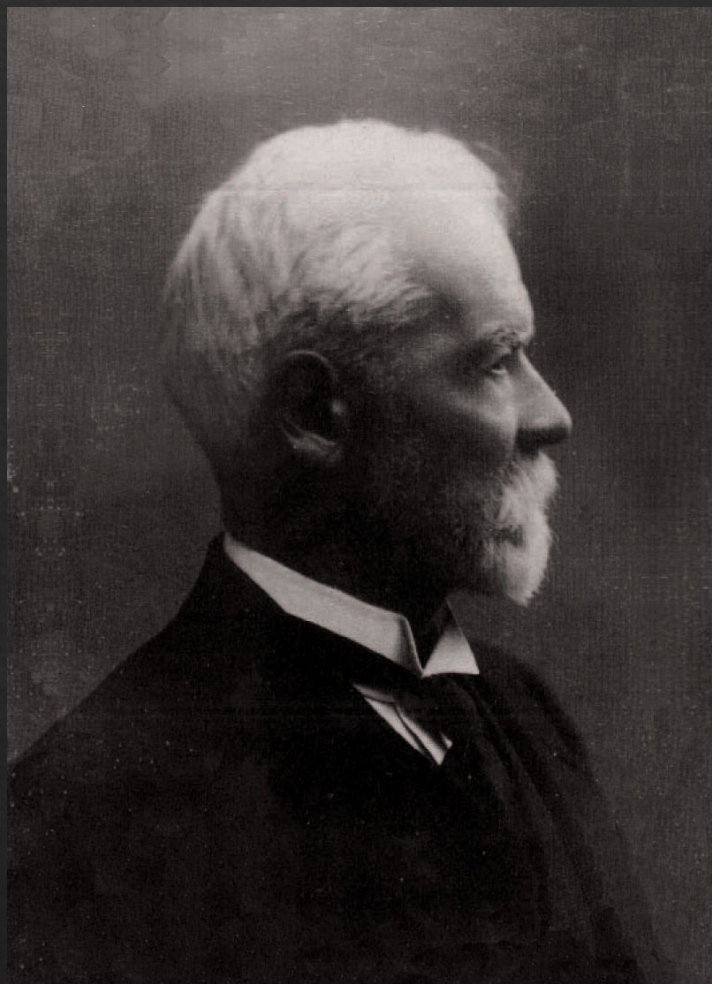
Менеджеры младшего звена



Менеджмент

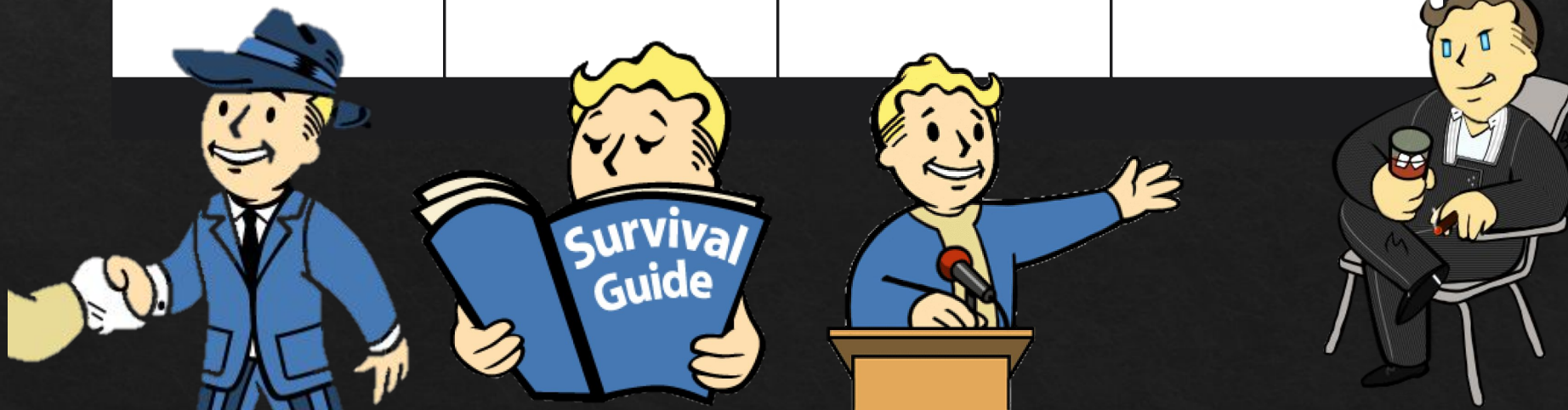
- ◆ это деятельность по организации и координации работы предприятия.





Анри Файоль — французский горный инженер, теоретик и практик менеджмента, основатель административной школы управления.

Функции менеджмента



- ◆ **Где и как продавать выпускаемый товар?**
- ◆ **Много или мало произведено товара?**
- ◆ **По какой цене продавать товар?**



- ◆ **Маркетинг** — организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации. Более кратко, маркетинг — деятельность, направленная на удовлетворение рыночных потребностей с целью извлечения прибыли.



цель

- Приспособить производство к требованиям рынка во имя лучшего удовлетворения потребностей и получения прибыли
- «Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»



Основные принципы маркетинга



Изучение рынка

- нужен ли товар потребителю,
- есть ли товар на рынке,
- цена на рынке,
- конкуренты и их сила.



Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта

Принцип «четыре пи»

- продукт (product)
- цена (price),
- распространение (place),
- стимулирование сбыта (promotion)



Воздействие на рынок

- метод «снятия сливок» (высокая цена новый технологичный товар,
- метод «цена проникновения» (низкая цена, затем повышение),
- реклама (неоднозначна)

Категории
покупателей

суперноваторы

-высокий доход, активное
приобретение новых товаров

новаторы

-состоятельные люди,
-меньше склонны к риску

обыкновенные

-основательные люди,
-стараяются не рисковать.

консерваторы

-подражают обыкновенным,
-против I и II группы

суперконсерваторы

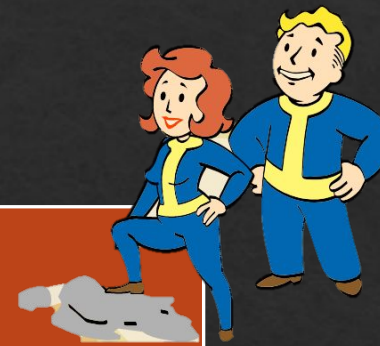
-против любых изменений,
-сохраняют привычки
молодости

Сегментация – один из методов изучения и проникновения на рынок (разделение рынка на отдельные части (сегменты))



(климат,
ресурсы,
плотность
населения и т.д.)

географическая



(пол, возраст,
семейное
положение)

демографическая



(стиль
жизни,
реакция на
товар)

психографическая



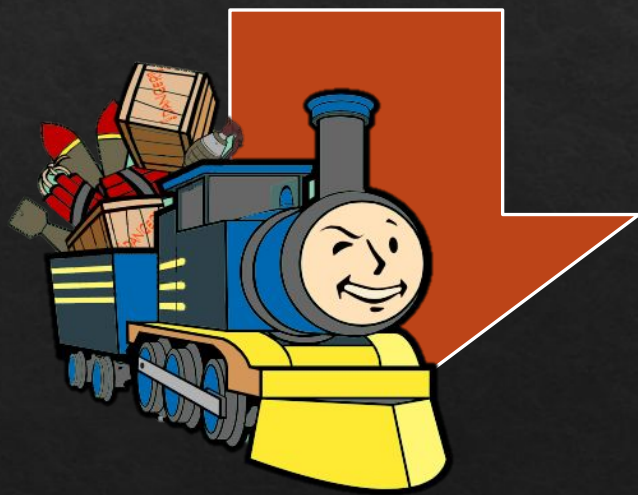
(мотивация
покупок и
поведения
потребителя)

поведенческая

Стимулирование сбыта



Реклама не только бесполезна, но и манипулирует потребителем, часто основана на недостоверных сведениях, удорожает стоимость товара, а также принуждает покупателей платить высокую цену за низкосортный товар.



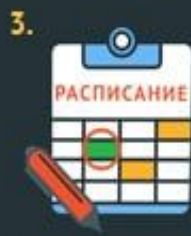
Реклама необходима, потому что она несет полезную информацию о продукте и его цене, помогает потребителю сделать рациональный выбор, способствует продвижению новых товаров.

А какую позицию поддержали бы вы?

12 ПРИВЫЧЕК УСПЕШНОГО владельца небольшого бизнеса



Спать минимум
8 часов и
рано просыпаться



Разработать расписание
и следовать ему



Не просто мечтать,
а воплощать свои идеи
на практике



Мотивировать
свою команду



Просить о помощи
каждый раз, когда
это необходимо



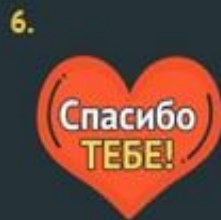
Заботиться
о своем теле



Установить бизнес цели
на день и записать их



Придавать ценность
своему продукту
каждый день



Благодарить людей
даже за самые
незначительные вещи



Прислушиваться
к своим клиентам
и команде



Проводить время
вне офиса



Изучать что-то
новое каждый день