

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И СОЗДАНИЕ ФИРМЫ



ПЛАН

1. Кто чаще всего становится предпринимателем?
2. Ошибки предпринимателей
3. Условия успешности фирм

. С/п: § 23.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Это человек, который на свои средства и под свой риск создает фирму с целью создания благ и получения прибыли



КТО ЧАЩЕ ВСЕГО СТАНОВИТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?

- Люди, имеющие следующие особенности:
- ✓ Желание определять свою жизнь самому;
- ✓ Уверенность в способности добиться успеха;
- ✓ Склонность к риску;
- ✓ Энергичность;
- ✓ Организаторские способности
и др.

ОШИБКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

- Неумение разработать план стратегического развития;
 - Отсутствие опыта;
 - Плохое управление финансами;
 - Неудачное размещение фирмы;
 - Плохой контроль за запасами ресурсов и готовой продукции
- и др.

УСЛОВИЯ УСПЕШНОСТИ БИЗНЕСА

- Рост продаж и активов
- Поддержка государства

ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ ПРИБЫЛЬНЫХ ПРОДАЖ И АКТИВОВ

- Эффективный менеджмент
- Эффективные инвестиции

Менеджмент – это правила эффективной организации текущей и перспективной деятельности фирмы

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ФИРМЫ

- Повышение конкурентоспособности фирмы
- Повышение рыночной стоимости фирмы

Рыночная стоимость фирмы – суммарная стоимость выпущенных фирмой акций или сумма, за которую фирма может быть потенциально продана новому владельцу

ЭЛЕМЕНТЫ РЕГУЛЯРНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ

- Позиция фирмы на рынке
- Запросы рынка
- Возможности снижения издержек
- Возможности создание дифференцированной продукции

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

- Какие именно товары или услуги надо предложить покупателям, чтобы привлечь их внимание?
- Как надо организовать производство товаров или оказание услуг чтобы добиться того качества при котором покупатели захотят покупать именно у нас
- Как следует рекламировать свои товары или услуги?
- Откуда взять деньги чтобы оплатить всех расходы на создание фирмы и организацию производства первых партий товара?

ОТВЕТЫ НА ПОСТАВЛЕННЫЕ ВОПРОСЫ СЛЕДУЕТ ИСКАТЬ В ОБЛАСТИ

- Менеджмента производства
- Маркетинга
- Финансового менеджмента
- Бухгалтерского учёта
- Информационных технологий

ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА

1. Разделение труда
2. Власть и ответственность
3. Дисциплина
4. Единоначалие
5. Единство руководства, направления
6. Подчинение частных, личных интересов общим
7. Вознаграждение персонала
8. Справедливость
9. Инициатива и др.

МАРКЕТИНГ

- Набор методов, с помощью которых фирма определяет, что, для кого, как и почём производить и продавать и добиваться успешности продаж:
 1. исследования рынка, на котором предполагается продавать товары и услуги
 2. реклама товаров и услуг
 3. продвижение продукции с помощью различных методов привлечения внимания покупателей

и др.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Набор методов и правил управления денежными ресурсами фирмы с целью обеспечения устойчивости развития

ИСТОЧНИКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

- ▣ **Нераспределённая прибыль** – это часть прибыли, направленная на развитие фирмы после или вместо изъятия прибыли собственником в качестве своего дохода
- ▣ **Амортизация** – перенесение стоимости постепенно изнашивающихся основных фондов на стоимость производимой продукции

ИСТОЧНИКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ



ПОДГОТОВКА БИЗНЕС - ПЛАНА

- Какой товар или услуги он будет предлагать на рынок
- Каких покупателей и чем он надеется привлечь
- Как он надеется выиграть у конкурентов
- Что потребуется для организации бизнеса