

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business agreement or partnership. The hands are wearing light blue suit sleeves. The background is a blurred office environment with several people in business attire walking around.

Слагаемые успеха в бизнесе.

Обществознание II
класс
Презентацию
подготовила
Даншичева Эвелина

Содержание:

- Источники финансирования бизнеса.
- Основные принципы менеджмента.
- Важнейшие требования к личности руководителя.
- Основы маркетинга.
- Практические выводы.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА:

- **Основная цель любого предприятия:** получение прибыли. Для этого необходимо, чтобы выручка от реализации собственной продукции превышала затраты на ее производство.
- **Второй важнейший момент управления финансами:** принятие решений о способах расходования денежных средств. С этой целью предприятие составляет финансовый план, который должен обеспечивать эффективное вложение денежных средств для роста и процветания компании.
- **Источники формирования финансовых ресурсов:** совокупность источников удовлетворения дополнительной потребности в капитале на предстоящий период, обеспечивающем развитие предприятия. Эти источники подразделяются на ***собственные (внутренние) и заемные (внешние)***.
- **Заемный капитал, заемные финансовые средства:** привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество. Основными видами заемного капитала является: банковский кредит.

Основные принципы менеджмента:

- Любым предприятием, вне зависимости от величины, необходимо управлять. Эту функцию выполняет либо **владелец** предприятия, либо **менеджер**.
- **Менеджмент** — это деятельность по управлению и координации работы предприятия и его подразделений.
- Основным субъектом менеджмента является менеджер.
- **Менеджер** — лицо, занимающее определенную должность на предприятии и обладающее властью и правом принимать решения.
- Обычно выделяют три уровня менеджмента : высший, средний и низовой.

Важнейшие требования к личности руководителя:

- **Обладать:** знаниями в области теории управления и экономики, методов активизации трудовой деятельности, технологии и организации производства в отрасли, к которой относится возглавляемая им организация, интеллектом, способностью быть лидером, высокой нравственностью, сознанием социальной значимости и ответственности выполняемой им работы, физическим здоровьем.
- **Уметь:** ставить перед собой четкие цели, предвидеть события, быстро и эффективно решать усложняющиеся задачи, управлять собой и своим временем, влиять на окружающих, слушать и ценить мнения других,.
- **Быть:** инициативным, самостоятельным, целеустремленным, находчивым, общительным, уверенным в себе, самокритичным, равнодушным, справедливым, реалистом.

Функции руководителя:

- **Организовать** — определять перечень подразделений предприятия; составить штатное расписание или перечень должностей; разработать должностные инструкции для работников разной квалификации.
- **Планировать** — определять возможные конечные результаты деятельности; разработать стратегию или пути достижения желаемой цели; составить программу деятельности; определить бюджет или установить размер выделяемых материально-технических средств; определить правила поведения сотрудников для достижения цели.
- **Руководить** — находить квалифицированных специалистов на все должности; познакомить сотрудников с их местом в структуре организации; вырабатывать у сотрудников необходимые умения и навыки; установить ответственность по результатам; формировать положительное мотивационно-ценностное отношение к труду, заинтересованность в достижении целей организации.
- **Контролировать** — измерять результаты деятельности на соответствие заявленной цели организации.

Основы маркетинга:

- Последняя часть параграфа раскрывает основы наиболее сложной и значимой для бизнеса составляющей — маркетинга.
- Маркетинг — деятельность, направленная на формирование и удовлетворение рыночного спроса.
- Отсюда следует, что маркетинг на предприятии выполняет две основные функции:
- изучает, формирует и стимулирует спрос;
- ориентирует производство на удовлетворение существующего и потенциального спроса.
- Главный принцип: маркетинг целиком основывается на знании потребительского спроса и его возможных изменениях в ближайшей перспективе и ставит производство товаров и услуг в жесткую зависимость от этого спроса.
- Продукт должен удовлетворять потребности человека как по качеству. Так и по внешнему виду. Упаковке, послепродажному обслуживанию, если речь идет о технически сложных товарах.
- Цена должна учитывать затраты на производство данного товара и прибыль. А также факторы рынка – спрос и предложение, необходимость данного товара потребителю, привязанность к определенной марке и др.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ:

- При создании своего дела, следует помнить - важными условиями успеха являются знание и умение использовать различные источники финансирования . Это не только поможет сохранить свой бизнес , но и даст возможность постоянно развивать его и успешно конкурировать с другими предпринимателями .
- Для грамотного управления своим бизнесом надо стараться накапливать необходимые знания и опыт.
- Чтобы дело было прибыльным, необходимо следить за изменениями потребительского спроса , требованиями и ситуацией на рынке , искать пути воздействия на рыночный спрос . Например , использовать рекламу для продвижения своего товара и оказания помощи потребителю в рациональном выборе .